

INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2015

Señores Accionistas:

El Presidente y el Gerente de Distribuidora Llanmaxxi del Ecuador S.A., de acuerdo a lo dispuesto por la Ley y por los estatutos de la sociedad, ponemos a consideración de los Sres. accionistas el informe de las actividades y el Balance correspondiente al año 2015.

ENTORNO NACIONAL

El año 2015 fue un año marcado por muchos cambios. Comenzamos el año con asignación de cupos de importación y el 11 de Marzo del 2015 entraron en vigencia salvaguardias encaminadas a nivelar la balanza de pagos, con una sobretasa del 25% en llantas de Camión y 45 % en las de moto y cuadrón. De igual manera que en años anteriores, estuvimos rigurosamente regulados por el MIPRO y el INEN para la obtención de licencias.

Continuamos con la regulación del Ministerio del Ambiente para la disposición final de neumáticos. Durante el 2015 se trabajó en conjunto con Importadora Tomebamba y se cumplió la meta de recolectar una cantidad igual al 30% de las unidades importadas, es decir 67.000 unidades, para su posterior reciclaje. La planta de reciclaje comenzó a trabajar en Enero 2016 y se está concluyendo ciertas adecuaciones finales para comenzar a trabajar al 100%.

La baja drástica de los precios del petróleo, la apreciación del dólar, la devaluación de las monedas de los países vecinos, y la incertidumbre general han complicado significativamente la situación de la economía del Ecuador, evidenciándose un deterioro en la liquidez y la cartera en la economía.

ENTORNO INTERNACIONAL

La situación internacional de la economía en el 2015 estuvo marcada por una baja en el precio de los commodities. La caída en el precio del caucho ocasionó varias reducciones en el precio FOB de los neumáticos. Estas reducciones provocaron una caída en los precios locales, y han generado incertidumbre en los distribuidores. Adicionalmente, existe en el mercado una oferta muy grande de producto económico proveniente de China y de los países vecinos.



GESTION COMERCIAL

Ventas

Las ventas del año 2015 se redujeron de \$19 561 078.52 a \$14 354 257.06, es decir un 26.7%, debido a la asignación de cupos, reducción de importación de la línea de camión por el incremento de salvaguardia, y a que Importadora Tomebamba no compró un volumen importante el último trimestre. Esto hizo que Llanmaxxi termine el año con un monto de inventario de \$2.449.288,69 dólares.

En el mercado Nacional, Distribuidora Llanmaxxi está en primer lugar en la importación de llantas de auto y camioneta, con una participación de mercado del 13.04 %, superior al año anterior que obtuvimos el 12.98%.

En la Línea de Camión radial ocupamos el puesto 15 con un porcentaje del 2.58 % en valor FOB.

El total de unidades importadas en el 2015 fue de 211.608 unidades versus 223.332 unidades en el 2014, es decir una reducción del 5.25%.

La competencia en el mercado local ha sido muy fuerte debido a una política agresiva de la mayoría de importadores para evacuar de sus bodegas el inventario costoso, a través de promociones y políticas flexibles de crédito, además de una oferta muy grande de llantas para Auto y Camioneta de fábricas Chinas, que con la reducción de precios y una gama más amplia de producto, están llegando a más distribuidores.

En cuanto a la planta de reencauche, se está trabajando al 30% de su capacidad de 1200 unidades al mes.

Desde diciembre del 2015, el Sr Juan Cherres, Gerente Comercial, está trabajando en conjunto con la Gerencia General y con el Gerente Comercial de Importadora Tomebamba S.A. para una mejor coordinación de toda la operación de comercialización, y el Sr Esteban Cherres, Gerente Administrativo, está trabajando en conjunto con el Eco. Cesar Terreros y con la Gerencia General en el manejo de la administración de Llanmaxxi.

Accidente planta de reencauche

En el año 2015 un empleado de la planta de reencauche sufrió un accidente, mismo que atendido de inmediato y el empleado regresó a su puesto de trabajo. Luego de algunas inspecciones, el IESS emitió un informe favorable a la compañía librándonos de cualquier responsabilidad.

Resolución de la SENAE para cambio de partida

Hemos planteado una demanda de revisión de una resolución mediante la cual la aduana quiere cambiar la partida de llantas de camioneta, para lo cual hemos presentado todo el sustento. El valor de este ajuste es mínimo, pero creemos que estamos en lo correcto al mantenernos en la posición de reclamo frente a la reclasificación de la partida.

FUSION CON LA EMPRESA MAXXICAUCHO Y OBTENCION DE CERTIFICADOS

En Junio del 2015 se concretó la fusión con la empresa Maxxicaucho. Inmediatamente obtuvimos la certificación INTERTECK de producto y además la certificación ISO-9001-2008. Este proceso fue largo y muy exigente pero se cumplió casi sin observaciones.

Un reconocimiento muy especial al Economista Cesar Ferreros y a todo el personal administrativo y de la planta por su dedicación y trabajo en la obtención de la fusión y certificados.

RESULTADOS OBTENIDOS

Los resultados del año 2015 han sido buenos aun cuando las ventas se redujeron. Hemos obtenido un 5.05% de utilidad sobre las vetas, antes de impuestos, porcentaje mayor al 4.72% obtenido en el 2014, esto a pesar de un elevado costo financiero del inventario en el último trimestre.

PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se propone a los señores accionistas mantener las utilidades del 2015 en la cuenta de dividendos por pagar hasta una nueva junta, en la cual se decidirá sobre la fecha de repartición de estos dividendos.

PROYECCION VENTAS AÑO 2016

La situación que se proyecta para el 2016 es muy difícil por la situación económica que atraviesa el país y que todos conocemos. El MIPRO nos impuso un cupo de importaciones con un descuento del 30% de las importaciones de los últimos 24 meses. Debido al precio muy bajo de llantas de Camión de la China, el negocio del reencauche está muy deteriorado. Para las ventas del año 2016 contamos con un cupo de importación de \$7.391.815,64 más un cupo adicional de llantas de Camión que podemos importar por el reencauche que hacemos, además del inventario con el que terminamos el 2015. Si llegamos a importar y vender el 100% del cupo además del inventario existente y un cierto volumen de camión, podríamos llegar a una venta de alrededor de \$13.761.714 dólares, y terminar el 2016 con un resultado positivo. No obstante, dado el comportamiento de los primeros meses, nos hace pensar que las ventas podrían bajar a alrededor de \$ 7.200.000,00, lo que sería crítico para Llanmaxxl pues ocasionaría una pérdida importante. Debemos prever esta situación y tomar decisiones oportunas para que esta situación no se deteriore más.

RECOMENDACIONES

Dada la disminución drástica de ventas y falta de liquidez, el deterioro de la cartera, la competencia de producto barato, el ingreso de mercadería por las fronteras sin pago de tributos, la Gerencia propone las siguientes medidas:



Importar producto económico de la marca MAXXIS para contrarrestar el producto Chino y de otras marcas

Una nueva estructura de precios reduciendo los márgenes para ser más competitivos

Revisión de gastos

Una campaña agresiva de MAXXIS Total que diferencie la marca y nos permita cumplir el volumen de ventas

Mantener inventario adecuado de producto

Vender llanta reencauchada de camioneta a través de la fuerza de ventas de Importadora Tomebamba

AGRADECIMIENTO

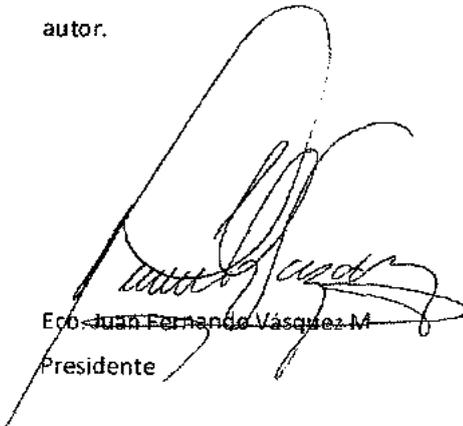
Agradecemos a Dios por habernos permitido cumplir los objetivos trazados en el año 2015

Agradecemos a todo el personal que ha trabajado con esfuerzo y dedicación

Agradecemos al directorio por su total apoyo y confianza depositada

DERECHOS DE AUTOR

Para dar cumplimiento a lo dispuesto en la resolución No. 04.Q.U.001 de la Superintendencia de Compañías, nos permitimos certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.



Juan Fernando Vásquez M
Presidente



Ing. Carmen Bahamonde R
Gerente General