INFORME DE ACTIVIDADES AÑO 2016

Cuenca 6 de marzo 2017

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 2016.

ENTORNO NACIONAL

El año 2016 fue un año marcado por la recesión económica, los cupos para importación de neumáticos se fijaron en un 70% del promedio de importación de los últimos dos años, y se mantuvieron las salvaguardias durante gran parte del 2016. De igual manera que en años anteriores, Llanmaxxi del Ecuador estuvo rigurosamente regulada por el MIPRO y el INEN para la obtención de licencias.

El Ministerio del Ambiente continúa con la regulación para la disposición final de neumáticos. Durante el 2016 se trabajó en conjunto con Importadora Tomebamba y se cumplió la meta de reciclar el 30% de las unidades importadas hasta el mes de septiembre y el 35% a partir de octubre, es decir se reciclaron 66023 llantas. La planta de reciclaje está trabajando y se ha procesado la totalidad de llanta pequeña.

Los bajos 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 en un deterior en la liquidez y la cartera en la economía.

ENTORNO INTERNACIONAL

La situación internacional de la economía en el 2016 fue de niveles bajos en el precio del caucho, lo que se mantuvo hasta Octubre, cuando empezó una escalada de precios. Durante el 2016, los precios de los neumáticos fueron bajos con gran oferta de producto barato. Esta situación de bajos precios y por tanto de márgenes ha provocado crisis a muchas plantas chinas, que han tenido resultados negativos y falta de liquidez. En los países vecinos se puede encontrar una oferta muy grande de neumáticos a precios muy económicos debido a las condiciones cambiarias y de tributos.

GESTION COMERCIAL

Ventas

Las ventas se redujeron de US$14 354 257.06 en el 2015 a US$ 11.593.732.31 en el 2016, es decir una caída de 19.23%, debido a la asignación de cupos y a la recesión económica. Por este motivo no se utilizó el 100% del cupo de importación asignado para el 2016. Aunque se eliminaron los cupos al final del año y se estableció un plan de disminución de salvaguardias, las ventas continuaron bajas. Por estas razones, LLanmaxxi terminó el año con un monto de inventario de US$2 853246.10 dólares

En Marzo del 2014 se llegó a un acuerdo comercial con Importadora Tomebamba para que ellos tomen la distribución completa de todas las líneas, que incluye moto, cuadrón , industrial y radial camión, además que manejen la logística completa de distribución a nivel nacional, y la distribución de reciclaje , lo cual se mantiene hasta ahora. Todas estas líneas estuvieron afectadas por las salvaguardias, lo cual dificultó su normal comercialización. Con el plan de eliminación gradual de salvaguardias hasta Junio del 2017 se debe promover nuevamente las ventas de estas líneas.

En el mercado nacional, Distribuidora Llanmaxxi continúa en primer lugar en la importación de llantas de auto y camioneta, aunque su participación de mercado fue del 11.64 % en comparación al 13.04 % del año anterior.

En la Línea de Camión radial se importó $ 270662.45 dólares con una participación del 0.67%

En la línea de moto e industrial se importó $ 65335.4 dólares con una participación de 0.4%

El total de unidades importadas en el 2016 fue de 189471 unidades comparadas con 211608 unidades en el 2015 unidades, es decir un 10.46 % de reducción.

La competencia en el mercado local ha sido muy fuerte debido a la agresividad de la mayoría de importadores, quienes han importado marcas chinas económicas, han realizado promociones y lanzado políticas muy flexibles de crédito, mecanismos utilizados para competir con los precios más bajos que se obtienen en Colombia y Perú y que son fácilmente asequibles a través de las fronteras. En nuestro caso, se importó la línea MP10 Maxxis y la Marca Presa. Esta última llego a finales de año y no representa por ahora un volumen importante de ventas, pero se está trabajando con precios especiales e identificación de locales para la promoción de la nueva Marca

En cuanto a la planta de reencauche, la misma tiene una capacidad de producción de 800 unidades al mes, pero este momento se está trabajando al 30 %. En general, la industria de reencauche a nivel nacional está muy venida a menos por una serie de factores que los podemos resumir en a) la facilidad que tienen los usuarios de adquirir llantas nuevas libres de impuestos a través de las federaciones o sin salvaguardias cruzando la frontera. En este sentido, el usuario prefiere comprar llantas nuevas que reencauchar sus usadas y b) existen llantas chinas de camión muy baratas. Desde el punto de vista interno de nuestra operación, no contamos con una logística adecuada de recolección de las pocas carcasas existentes.

RESULTADOS OBTENIDOS

Los resultados del año 2016 no han sido los mejores dada la situación económica que vive el país. Hemos obtenido una utilidad antes de impuestos de $ 548.177.31 equivalente a un 4.73 % de los ingresos, menor al 5.05% obtenido en el 2015.

PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se propone a los señores accionistas mantener las utilidades del 2016 en la cuenta de dividendos por pagar hasta Octubre del 2017, fecha en la que analizaremos la situación de liquidez de la empresa y decidiremos sobre el destino de las utilidades.

PROYECCION VENTAS AÑO 2017

La situación que se proyecta para el 2017 es difícil por la situación económica que atraviesa el país y que todos conocemos. A diferencia de otros años, ahora se avizora un incremento de precios FOB del 8% promedio en todas las marcas en este primer semestre y otro posible incremento de un 8% adicional para el segundo semestre. El inventario que ahora posee la Empresa va a servir para mantener el precio en este primer semestre y en el segundo semestre se debe analizar el incremento de costo. Debido al precio muy bajo de llantas de Camión de la China, el negocio del reencauche está muy deteriorado.

RECOMENDACIONES

Dado el incremento de costo de los neumáticos, y principalmente de las llantas económicas chinas, se recomienda mantener los precios de Maxxis.

Impulsar más la nueva Marca Presa

Analizar la situación de la planta de reencauche para tomar medidas que sostengan su operación.

Una campaña agresiva de posicionamiento de la marca Maxxis, en la que se explote nuestro producto exclusivo Maxxis Total, que permita diferenciar la marca y cumplir el volumen de ventas.

Mantener inventario adecuado de producto, variado y adecuado para el mercado.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por habernos permitido cumplir los objetivos trazados en el año 2016.

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.IJ.001 de la Superintendencia de Compañías, nos permitimos certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Eco. Juan Fernando Vásquez M
Prtesidente

Ing. Carmen Bahamonde R
Gerente General