

Cuenca, 6 de marzo de 2018

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE DISTRIBUIDORA LLANMAXXI DEL ECUADOR S.A.

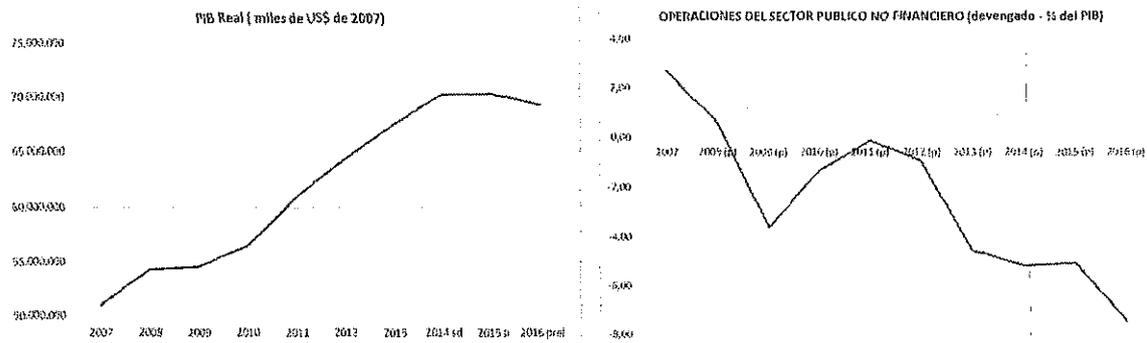
Señores Accionistas:

De acuerdo a lo dispuesto por la Ley y normativa vigente, así como por los estatutos sociales de Distribuidora Llanmaxxi del Ecuador S.A., ponemos a consideración de Ustedes el Informe Anual de la Administración, correspondiente al ejercicio económico 2017:

ENTORNO NACIONAL

El año 2017 estuvo marcado por las elecciones presidenciales en las que disputaban por un lado Lenin Moreno como candidato del oficialismo y Guillermo Lasso como principal contendor de la oposición.

La situación económica del país continuaba tremendamente complicada desde el año 2015, año en el que se detuvo el crecimiento económico luego de 8 años de crecimiento consecutivo ligado a altísimos precios de petróleo, endeudamiento agresivo del Estado y el consiguiente incremento en el gasto e inversiones públicas.



Esta situación, volvía inevitable la toma de medidas de ajuste para cualquiera de los dos candidatos que resultare vencedor.

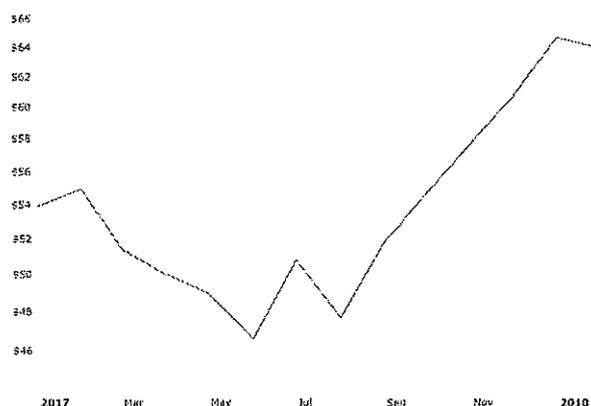
Por un lado, se preveía que si ganaba el opositor Guillermo Lasso, los ajustes vendrían más pronto, con una fuerte oposición popular que dificultaría tremendamente su administración, y por otro lado, si ganaba el candidato del oficialismo, el manejo económico seguiría más o menos igual al del gobierno de Rafael Correa y sólo postergaría el problema, con la necesidad de ajustes más fuertes en los próximos años.

Esta situación generaba, obviamente, mucha incertidumbre en los agentes económicos y dificultaba una adecuada planificación de sus actividades durante el año 2017.

Las elecciones fueron ganadas en segunda vuelta por el candidato oficialista Lenín Moreno quien, desde un principio, utilizó un tono conciliador y diametralmente opuesto al de su predecesor.

A pesar que no hubo cambios estructurales en el manejo económico y que, por tanto, la situación financiera del país seguía igual, el sólo cambio de estilo del nuevo presidente, su aversión a la confrontación y las mesas de diálogo que implementó con el sector empresarial fueron suficientes para generar algo de tranquilidad en la población y una consecuente mejora en el desempeño de la economía. A este ambiente también favoreció la mejora en los precios del barril de petróleo a partir de mediados del mes de Mayo y la eliminación de salvaguardias a la importación a partir del 1 de Junio.

Precio del barril de petróleo - WTI 2017



El único aspecto contradictorio con lo discutido en las mesas de diálogo fue la expedición por parte de la SENAE de una resolución para el cobro de una Tasa de Servicio de Control Aduanero para controlar el contrabando y la subfacturación, la misma que entraría en vigencia el 13 de Noviembre.

Afortunadamente, después de fuertes quejas por parte de los diferentes gremios productivos, la autoridad realizó modificaciones en la fórmula de cálculo de la tasa previo a su aplicación, haciendo que el impacto en los precios sea pequeño.

Estos acontecimientos, a más del distanciamiento con el gobierno anterior y una naciente lucha contra la corrupción, que se materializó con el anuncio de una consulta popular para realizar cambios a la Constitución en ese sentido, hicieron que el Presidente gane mucha popularidad y se sienta un mayor optimismo en la población. Todo esto contribuyó a que la economía ecuatoriana crezca un 1,5% durante el año 2017 después de una caída del 0,5% en el PIB durante el 2016.

SITUACION DEL MERCADO ECUATORIANO DE LLANTAS

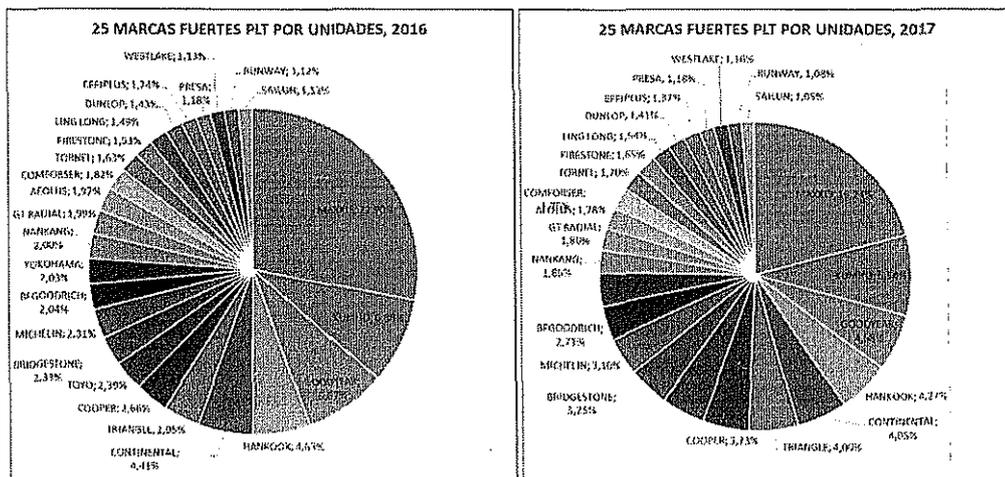
Las importaciones de neumáticos durante el 2016 y 2017 tuvieron siguiente el comportamiento en unidades:

| | 2016 | 2017 | Var % |
|--------|-----------|-----------|--------|
| PLT | 1.596.578 | 2.341.215 | 46,64% |
| CAMION | 317.081 | 453.214 | 42,93% |

Las importaciones del año 2016 reflejaron un mercado automotor deprimido desde el año 2010 en que se establecieron cupos a la importación, y también restricciones existentes para la importación de neumáticos – cupos de importación y necesidad de cumplir con montos de reciclaje en PLT y salvaguardias en llantas de bus y camión.

El gran crecimiento que se dio en el 2017 fue el resultado de la eliminación de cupos a la importación en el segmento de PLT en Octubre de 2016, eliminación de salvaguardias en el segmento de Bus y Camión a partir del 1 de Junio de 2017 y a la recuperación general de la economía en el segundo semestre del año.

En el segmento PLT, la marca MAXXIS ocupó el primer lugar en importación en el 2017, con una participación de mercado del 16%, aunque cayó frente al 23% que tenía en el 2016:



Esta reducción en la participación nacional de MAXXIS en el segmento PLT en el 2017 fue causada por la entrada al mercado de varias marcas de bajo costo a raíz de la liberación de cupos de importación. En el cuadro anterior se puede apreciar el crecimiento que ha tenido Triangle dentro de las 25 marcas más importantes. No obstante, la participación global de las marcas que no aparecen en el cuadro pasó del 18% en el 2016 al 22% en el 2017.

Ventajosamente, previendo este nuevo escenario Distribuidora Llanmaxxi introdujo la marca de menor costo PRESA a finales del 2016, lo que le ha permitido compensar en parte la reducción en la participación de Maxxis, que de otra manera hubiera sido más pronunciada.

A pesar del gran crecimiento en importación del segmento Bus y Camión, Maxxis mantiene una participación pequeña cercana al 1% en este segmento, por problemas de competitividad.

En el 2017, la importación total de la marca MAXXIS se compartió en un 47% para Distribuidora Llanmaxxi y un 53% para el otro importador Maxximundo / Juan Pablo Vintimilla.

SITUACION DE LA EMPRESA

Distribuidora Llanmaxxi inició el año 2017 con un inventario local disponible total de 29 mil llantas, e Importadora Tomebamba, su único cliente al por mayor, con 49 mil llantas.

La venta promedio mensual *sell out* de Importadora Tomebamba durante los 3 meses precedentes era de 15 mil llantas, lo cual hacía que el inventario total de 74 mil llantas en la cadena - Importadora Tomebamba y Llanmaxxi - sea de casi 5 meses de ventas, cuando no se debería ser superior a 2 meses.

Debido a este exceso de inventario en Importadora Tomebamba, las ventas de Distribuidora Llanmaxxi en enero fueron muy reducidas, lo cual generó una pérdida de US\$ 51 mil en ese mes.

Partiendo de este resultado, la proyección de pérdidas y ganancias para el 2017, tomando como referencia el inventario disponible, el mercado de enero y la expectativa de que la economía se mantenga estable, arrojaba una utilidad de aproximadamente US\$ 100 mil. Dado un impuesto a la renta mínimo de US\$ 99.037 para el 2017, tendríamos una carga tributaria cercana al 100% y un resultado nulo para los accionistas. Esta situación, sumada la incertidumbre por el escenario político, hacía que preveamos un escenario muy complicado para el resto del año.

El primer semestre del 2017 arrojó una utilidad acumulada antes de participación e impuestos de US\$ 86 mil. Si esta situación se repetía en el segundo semestre, podíamos esperar un año con una utilidad cercana a US\$ 200 mil, lo cual era ya más alentador que la proyección inicial, aunque aún incurriríamos en una carga tributaria excesiva de aproximadamente 50%.

La búsqueda de estrategias para mitigar esta crítica situación nos llevó a realizar un análisis minucioso de la cadena de distribución, la cual está constituida por Distribuidora Llanmaxxi de Ecuador como importador y su único cliente Importadora Tomebamba S.A. como comercializador al por mayor. Este análisis concluyó con la necesidad de reestructurar la cadena de manera que permita la continuidad del negocio en el tiempo bajo estas nuevas condiciones del mercado.

Como resultado de este análisis, se decidió la absorción por fusión de Distribuidora Llanmaxxi por parte de Importadora Tomebamba S.A. Esta decisión fue debidamente aprobada por las Juntas Generales de ambas empresas y el proceso formal se espera se concrete en los primeros meses del año 2018.

Por otro lado, dada la gran cantidad de inventario disponible y las recurrentes quejas de la fuerza de ventas en el sentido de que no podían atender los requerimientos de sus clientes, lo cual resultaba paradójico, se examinó detenidamente la composición de ese inventario, encontrando que había demasiada cantidad de modelos y medidas de baja rotación pero muy poca de lo que el mercado requería. Se procedió, consecuentemente, a ajustar los niveles de inventario, reduciendo paulatinamente los pedidos de medidas en las que teníamos existencias demasiado altas, lo cual liberaría recursos financieros para adquirir el inventario que hacía falta.

| | 2016 | | 2017 | |
|---------------------------|----------------|--------------|----------------|--------------|
| Ventas Netas | 11.593.732 | 100,00% | 11.246.969 | 100,00% |
| Costo de Ventas | 10.106.104 | 87,17% | 9.813.893 | 87,26% |
| Utilidad Bruta | 1.487.628 | 12,83% | 1.433.076 | 12,74% |
| Gastos Operacionales | 944.315 | 8,15% | 1.162.614 | 10,34% |
| Utilidad en Operación | 543.314 | 4,69% | 270.462 | 2,40% |
| Ingresos no Operacionales | 142.003 | 1,22% | 372.038 | 3,31% |
| Gastos no Operacionales | 40.403 | 0,35% | 31.679 | 0,28% |
| Utilidad Neta | 423.773 | 3,66% | 385.579 | 3,43% |

Las ventas totales del 2017 fueron de US\$ 11.246.969, un 3% inferiores a las realizadas el año precedente.

El desglose de las ventas y su comparativo con el año 2016 es el siguiente:

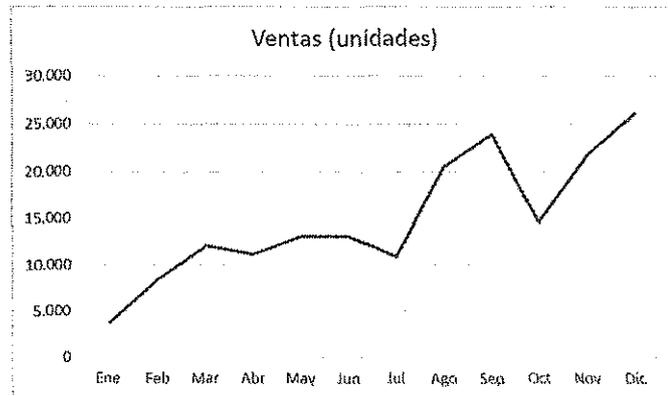
| Ventas | 2016 | 2017 | 2017 vs 2016 |
|-------------------------------|----------------------|----------------------|----------------|
| Maxxis Moto Cuadron | 116.032,48 | 98.420,49 | -15,18% |
| Maxxis LTS Camión Liviano | 664.335,74 | 580.501,49 | -12,62% |
| Maxxis Camion | 53.828,00 | 215.831,71 | 300,97% |
| Maxxis Industriales | 21.224,32 | 10.448,54 | -50,77% |
| Maxxis PLT Auto Caionesta | 9.082.207,02 | 8.088.424,29 | -10,94% |
| Total Maxxis | 9.937.627,56 | 8.993.626,52 | -9,50% |
| Presa LTS Camión Liviano | - | 167.299,63 | |
| Presa Auto camioneta | 883.878,83 | 1.193.384,57 | 35,02% |
| Tubos y Defensas | 3.235,30 | 1.707,33 | -47,23% |
| Total Presa | 883.878,83 | 1.360.684,20 | 53,94% |
| Total Tubos y Defensas | 3.235,30 | 1.707,33 | -47,23% |
| Total Ventas a ITSA | 10.824.741,69 | 10.356.018,05 | -4,33% |
| Otras Ventas | 768.990,31 | 890.950,95 | 15,86% |
| Total Ventas | 11.593.732,00 | 11.246.969,00 | -2,99% |

Se puede apreciar la caída de 9,50% en las ventas totales de la marca Maxxis. La línea de PLT sufrió una caída del 11% por la entrada de varias marcas de bajo costo a raíz de la eliminación de cupos a su importación, mientras que la línea de Camión tuvo un crecimiento del 300% causado principalmente por la eliminación de salvaguardias en el mes de Junio.

El crecimiento de 54% en las ventas totales de Presa fue el resultado de un 35% de crecimiento en la línea PLT y por la introducción de la línea LTS (camión liviano), que contribuyó con US\$ 167 mil adicionales.

Es importante notar que a pesar de la reducción del 4,33% en las ventas realizadas a Importadora Tomebamba, hubo un crecimiento del 15,86% en Otras Ventas, entre las que se encuentran las ventas al detalle generadas a través del Tecnicentro de la ciudad de Quito.

Debido a que el *lead time* con fábrica es de aproximadamente 120 días, los efectos de este proceso de ajuste se verían recién en el mes de Junio, comprometiendo negativamente las ventas del primer semestre:



Como se puede observar, las ventas del primer semestre fueron de 61 mil unidades, mientras que, como se había previsto, las del segundo ascendieron a 118 mil unidades.

La situación económica del país empezó a mejorar a partir del mes de Mayo, mes en el que coincidieron el cambio de mando al nuevo gobierno y la recuperación de los precios del petróleo.

En el mes de Julio, ya con un nivel de inventario ajustado a las necesidades de mercado, se contrató los servicios del Ing. Juan Arturo Cisneros para mejorar nuestra cadena de suministro utilizando Teoría de Restricciones (Theory of Constraints - TOC).

El nuevo proceso básicamente define el inventario total (inventario local más inventario en tránsito) como una función de las ventas mensuales, un nivel de seguridad para hacer frente a fluctuaciones esporádicas de demanda y el tiempo de reposición de la mercadería. Este mecanismo hace que el pedido mensual se realice prácticamente de manera automática, reduciendo los errores que se pueden cometer al colocar manualmente órdenes de más de 800 ítems diferentes, reduciendo el tiempo dedicado a esta tarea, consecuente el *lead time*, la cantidad total de inventario y por ende la inversión requerida. Además, permite tener un control visual del inventario y tomar medidas de ajuste oportunas, lo que a su vez redundó en una mejor atención de las necesidades de nuestros clientes, incrementando su fidelidad y finalmente generando un mejor retorno sobre nuestra inversión.

Estas estrategias nos permitieron cerrar el año 2017 con una Utilidad Neta de US\$ 385.579, equivalente al 3,43% de las ventas, luego de un pago de impuesto a la renta equivalente al 25,73%.

Este resultado es muy superior al previsto inicialmente, aunque es un 9% menor que el registrado en el 2016:

El margen bruto promedio fue de 12,74% en el año 2017 frente al 12,83% en el 2016. Esto se debe principalmente a la mayor participación de la marca Presa en el mix de ventas, marca que tiene un margen menor que el de Maxxis. La utilidad bruta del 2017 fue de US\$ 1.433.076 vs. US\$ 1.487.628 en el 2016, es decir un 3,67% menos.

Para poder comparar de mejor manera el resultado neto del 2017 con el del año precedente, es preciso explicar que los rubros de gastos operacionales, ingresos y gastos no operacionales del 2017 estuvieron afectados por lo siguiente:

- Un ingreso extraordinario de US\$ 271.354,36, correspondiente a una indemnización recibida luego de ganar un proceso litigioso contra la compañía de seguridad G4S por un siniestro ocurrido en el año 2013. A su vez, esta indemnización generó los siguientes gastos:
 - o Un valor de US\$ 76.320 resarcido a la compañía de seguros
 - o Un honorario de US\$ 18.499,96 que estaba pendiente de pago al abogado que nos representó
 - o Un valor de US\$ 6.700 por reembolso de gastos relacionados con el juicio
 - o Un honorario de US\$ 32.495 pagado a la Sra. Carmen Bahamonde por su gestión en el manejo de este proceso

Adicionalmente, como resultado de los pasos que se dieron para empezar el proceso de fusión por absorción:

- Se cargó al gasto de operación un monto de US\$ 148.602 por cartera incobrable
- Se realizó una reversión de provisiones por jubilación por un monto de US\$ 25.071,74
- Se registró una utilidad de US\$ 8.443,38 y un gasto por plusvalía de US\$ 31.404,23, ambos por la venta de la bodega ubicada en el Km 9 ½ Vía a Daule en Guayaquil
- No se contempló los gastos de operación de reencauche y reciclaje de los meses de Octubre, Noviembre y Diciembre del 2017, por un valor de US\$ 36,3 mil, debido a que estas operaciones pasaron a la empresa Cauchomaxx.

En resumen, el conjunto de estas operaciones produjeron un ingreso neto extraordinario de US\$ 27 mil en el ejercicio del año 2017.

OTROS HECHOS RELEVANTES

1. Para dar inicio con el proceso de fusión por absorción:

- Se constituyó la empresa Cauchomaxx en el mes de Octubre, con una composición accionaria idéntica a la de Distribuidora Llanmaxxi, para que se haga cargo de las operaciones de Reciclaje y Reencauche, mismas que no serían absorbidas por Importadora Tomebamba.

- o Se facturó a Cauchomaxx a) activos fijos por US\$ 398.186, b) Inventarios y suministros por US\$ 349.059 y c) servicios de reencauche e inventario de llanta blanca por US\$ 17.187.
 - o Se transfirió 6 colaboradores a Cauchomaxx, quedando la nómina de Llanmaxxi con 24 colaboradores para el cierre del año 2017, frente a los 30 colaboradores que tenía a principio de año.
- Se vendió la bodega ubicada en el Km 9 ½ de la Vía a Daule en Guayaquil a la compañía Chérres Bahamonde por un valor de US\$ 416.043.
 - Los miembros de la familia Chérres Bahamonde, propietarios en conjunto del 60% del capital social de Llanmaxxi, vendieron sus acciones al accionista IMPRITSA S.A.
2. Se finiquitó un trámite de determinación tributaria con el SRI correspondiente al año 2014, el mismo que concluyó con una glosa inmaterial de US\$ 352,26 en contra de la empresa, por lo cual me permito felicitar de manera especial al Eco. César Terreros por la prolijidad demostrada en la realización de su trabajo y también agradecer a los abogados Fernanda Pacheco y Juan Carlos Cordero, quienes nos ayudaron en el manejo de esta determinación.
 3. Debido a un alto nivel de siniestralidad, se modificó las condiciones del producto MAXXIS Total que lo mantenemos con Vazseguros S.A., incrementando la prima de seguro del 1% al 1,18%, y estableciendo un esquema de cobertura basado en la vida útil de las llantas al momento del siniestro (a través de la medición de los milímetros remanentes en la banda de rodadura).
 4. Se excluyó la marca Presa del producto MAXXIS Total, aunque se diseñó un producto equivalente para esta marca, manteniendo beneficios similares para los usuarios.
 5. Se logró facturar un lote de medidores de presión por un valor de US\$ 10 mil a Importadora Tomebamba, para obsequios promocionales para sus clientes. Estos ítems formaban parte de un inventario de suministros de aproximadamente US\$ 25 mil que no habían tenido rotación, el cual incluía también tubos y defensas, herramientas para vulcanizar llantas, parches y pesas.

PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES

Se recomienda mantener las utilidades en la cuenta Dividendos por Distribuir hasta que una nueva junta decida la fecha de reparto de los mismos.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2018

Para el 2018 se prevé cosechar las eficiencias generadas por el proceso de mejora en el manejo de la cadena de suministro, las mismas que ya se han empezado a palpar en términos de volumen de venta desde el segundo semestre del 2017, y las eficiencias operativas que se generarán por la fusión con Importadora Tomebamba.

No obstante, hay que ser cautos en los pronósticos del mercado por cuanto aún no se ha anunciado el plan económico del gobierno y la situación estructural de la economía del país,

principalmente en cuanto a nivel de endeudamiento, continúa en un nivel crítico, lo que hace prever la necesidad de drásticas medidas de ajuste.

CUMPLIMIENTO NORMATIVAS

Durante el 2017, la Administración ha dado estricto cumplimiento a las disposiciones de orden legal y reglamentario con las entidades de control:

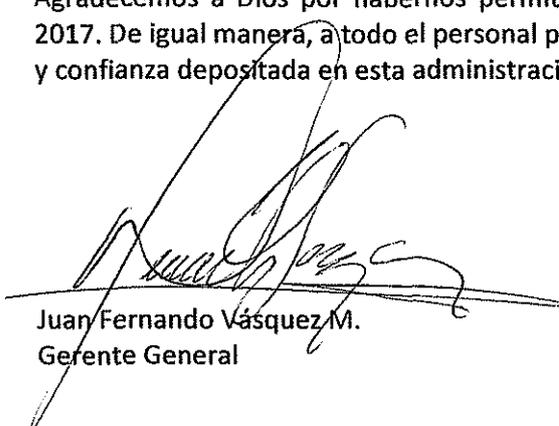
- Superintendencia de Compañías
- Ministerio de Relaciones Laborales
- IESS
- SRI
- Ministerio de Medio Ambiente
- Organismos Municipales

PROPIEDAD INTELECTUAL

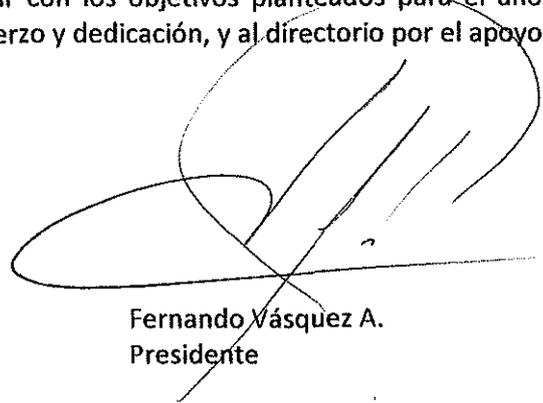
De acuerdo con la resolución No. 04.Q.II.001 de la Superintendencia de Compañías, nos permitimos certificar que hemos cumplido con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por habernos permitido cumplir con los objetivos planteados para el año 2017. De igual manera, a todo el personal por su esfuerzo y dedicación, y al directorio por el apoyo y confianza depositada en esta administración.



Juan Fernando Vásquez M.
Gerente General



Fernando Vásquez A.
Presidente