

Guayaquil, 15 de marzo de 2.017

Señores accionistas:

A continuación me permito destacar los hechos más relevantes correspondientes al periodo 2016.

Iniciamos el año con relativo pesimismo. El 2.105 ya fue muy complicado debido al entorno económico que todos conocemos. Esto nos hacía presagiar un año muy difícil.

La situación del País, a consecuencia del excesivo gasto público y la caída de los precios del petróleo tuvo como consecuencia problemas de liquidez en la economía lo que nos hacía pensar que vendrían momentos complicados.

La cartera vencida llegó a bordear el 53%, pasamos por una etapa de iliquidez la que nos impidió, en un momento determinado, mantenernos al día en el cumplimiento de obligaciones para con nuestros principales proveedores.

Sin embargo, desde finales del año 2.015, ya se habían tomado medidas importantes para evitar un mayor deterioro de la cartera, buscando por el contrario, conseguir poco a poco su reducción.

Estas decisiones afectaron en algo las ventas pero evitaron que la empresa pierda recursos tan necesarios en una etapa crítica.

Nos preocupamos también por optimizar al máximo los inventarios de manera que, dentro de lo posible la empresa recupere liquidez.

Lo que no imaginamos, es que nuestra provincia se vería seriamente afectada por un terremoto de gran magnitud.

El 16 de abril, la ciudad y casi toda la provincia, quedaron devastadas, con grandes pérdidas materiales y de vidas humanas. Gran parte de las infraestructuras básicas de las ciudades de Manta y Portoviejo fueron destruidas. Muchos edificios públicos y privados se derrumbaron con las consecuentes pérdidas.

En el caso particular de nuestra empresa, corrimos con suerte. Los daños no fueron extremos y las pérdidas materiales, luego de los reembolsos de la aseguradora y los respectivos deducibles, no superaron los \$ 30.000 en total.

Algunos de nuestros colaboradores sufrieron daños serios en sus viviendas y muchas pérdidas materiales pero con la ayuda de Continental hemos podido atenuar en algo su difícil situación.

En lo relacionado a unidades vendidas, la línea más afectada y en la que se notó un decrecimiento del 15% respecto del Presupuesto, fue **PLT**. La reducción de unidades vendidas en esta línea, se debe básicamente a que los Sub Distribuidores en su gran mayoría, empezaron a retrasarse en sus pagos, como consecuencia, la cartera creció de manera preocupante. Esto nos obligó a restringir las ventas a este mercado.

Por otro lado, la filosofía de nuestra empresa siempre ha apuntado al segmento Clientes Finales y estamos seguros de que es la única manera de mantener niveles de ventas y rentabilidad adecuados en el largo plazo. Si bien es cierto nos afectó el tener que reducir nuestra participación en la Sub Distribución, esta decisión nos obligó a concentrarnos en el segmento en el que siempre hemos sido fuertes.

Desde mediados del año 2016, comenzamos a desarrollar el concepto de los "Econollantas". Se trata de puntos económicos de venta en ciudades pequeñas de las provincias de Guayas y Manabí.

Con una inversión muy baja en cuanto a activos y personal, la idea es compensar la pérdida de ventas a la Sub Distribución principalmente en la línea **PLT**, ofreciendo nuestros productos a precios muy competitivos y al contado para el cliente final.

Esperamos hasta finales del 2.017, contar con por lo menos 8 locales bajo este concepto.

Una de las ventajas de esta idea, es que al ser locales de tan bajo costo, el punto de equilibrio es realmente bajo. Por otro lado sí, en determinados casos comprobamos que algún local no funciona, es muy fácil cerrarlo y buscar otra locación. En cambio, si alguno de ellos superara nuestras expectativas, se podría pensar en incrementar la venta mediante la implementación de nuevos productos y servicios.

La línea **MTB** nacional decreció substancialmente respecto de lo que habíamos presupuestado, básicamente porque el sector público se ha radializado a un ritmo acelerado más allá del previsto.

Sin embargo y a pesar de todas las dificultades en lo que tiene que ver con **MTR**, logramos cumplir nuestro presupuesto e inclusive superarlo en unas pocas unidades.

En la línea **OTR FARM** logramos también ventas muy por encima del presupuesto.

A pesar de las dificultades, debemos destacar que nuestros principales puntos de venta a clientes finales, han mantenido su rentabilidad y sus niveles de venta han sido muy buenos.

La línea **Reencauche CVT** se redujo en un 6.2% respecto del presupuesto pero estamos por encima de la media nacional. Esperamos en el año 2.017 recuperar y mejorar nuestra participación.

En **Baterías**, una de nuestras líneas más rentables, con un CMC del 27%, crecimos casi en un 12% frente al año anterior y en un 17% frente al presupuesto.

En **Talleres** crecimos un 7.3% frente al año 2015 y un 5.3% frente a presupuesto.

Lubricantes se consolidó como una de las líneas más importantes de nuestro negocio.

A mediados de año, renegociamos con nuestro proveedor mejores condiciones comerciales y económicas, las mismas que nos han permitido ser más competitivos y a la vez crecer en ventas.

Las ventas en dólares en la línea lubricantes, crecieron en el 30% frente al año anterior y a la vez el CMC se vio incrementado en cerca del 10%.

Unidades.-

FAMILIA	Acumulado		Variac. 2015 vs 2016	
	Dic. 2015	Dic. 2016	Unidades	%
PCR	43,482	33,459	-10,023	-23.1%
LTB	10,018	8,147	-1,871	-18.7%
LTR	24,199	20,370	-3,829	-15.8%
MOTOS Y CUADRONES	97	131	34	35.1%
TOTAL PLT	77,796	62,107	-15,689	-20.2%
MTB	1,071	535	-536	-50.0%
MTR	8,565	8,713	148	1.7%
OTR-FARM-INDUSTRIAL	488	753	265	54.3%
TOTAL CVT	10,124	10,001	-123	-1.2%
TOTAL LLANTAS	87,920	72,108	-15,812	-18.0%
REENCAUCHE PLT	515	245	-270	-52.4%
REENCAUCHE CVT	4,292	4,087	-205	-4.8%
TALLER	98,016	105,176	7,160	7.3%
BATERIAS	16,288	18,223	1,935	11.9%
LUBRICANTES	52,639	66,663	14,025	26.6%
OTROS	184,261	188,996	4,735	2.6%
TOTAL	443,931	455,498	11,567	2.6%

En lo que hace relación a las ventas netas, estas se redujeron en un 7.2% frente al año anterior y 6,1 respecto del presupuesto. Atribuible todo a la disminución de nuestras ventas en las distintas líneas de llantas especialmente PLT y MTB.

Creo necesario puntualizar, la importancia que tienen nuestros tecnicentros para la venta al cliente final, especialmente en la línea PLT.

No podemos pensar en cerrar locales, si no por el contrario, debemos tratar por todos los medios de potencializar aquellos que por una u otra razón no sean del todo rentables.

Para fidelizar a nuestros clientes, los tecnicentros son imprescindibles, pues brindan a nuestras marcas, una imagen de fortaleza y presencia en todo el País.

Ventas Netas.-

FAMILIA			VARIACIONES 2016 vs 2015	
	Dic. 2015	Dic. 2016	USD	%
PCR	2,459,260	1,785,488	-673,772	-27.4%
LTB	1,156,629	900,976	-255,653	-22.1%
LTR	3,020,076	2,442,523	-577,553	-19.1%
MOTOS Y CUADRONES	3,797	9,708	5,911	155.7%
TOTAL PLT	6,639,762	5,138,695	-1,501,067	-22.6%
MTB	421,812	212,895	-208,917	-49.5%
MTR	3,530,200	3,462,157	-68,043	-1.9%
OTR-FARM-INDUSTRIAL	430,470	627,267	196,797	45.7%
TOTAL CVT	4,382,481	4,302,319	-80,163	-1.8%
TOTAL LLANTAS	11,022,244	9,441,014	-1,581,230	-14.3%
REENCAUCHE PLT	47,992	25,041	-22,951	-47.8%
REENCAUCHE CVT	737,446	664,782	-72,664	-9.9%
TALLER	532,113	532,873	760	0.1%
BATERIAS	1,403,298	1,648,452	245,153	17.5%
LUBRICANTES	842,764	1,101,324	258,560	30.7%
OTROS	443,255	528,546	85,291	19.2%
TOTAL	15,029,112	13,942,031	-1,087,081	-7.2%

Cartera.-

A pesar de la crisis por la que está atravesando el País y Manabí en particular, se ha logrado que la cartera vencida no se incremente respecto del año anterior. Por el contrario, conseguimos reducirla en términos absolutos en casi \$ 100.00 respecto al corte a diciembre del 2.015.

	dic-15	dic-16
% CART. CORRI.	56%	55%
% CART. VENCI.	44%	45%
CORRIENTE	\$1,994,763	\$1,741,507
0-30	\$422,613	\$489,700
31-60	\$252,239	\$140,280
61-90	\$204,846	\$60,518
91-120	\$131,414	\$59,011
121-180	\$166,185	\$93,359
181-360	\$88,655	\$181,815
+ 360	\$318,578	\$382,541
TOTAL VENCIDA	\$1,584,531	\$1,407,223
TOTAL	\$3,579,294	\$3,148,731
0-30	26.7%	34.8%
31-60	15.9%	10.0%
61-90	12.9%	4.3%
91-120	8.3%	4.2%
121-180	10.5%	6.6%
181-360	5.6%	12.9%
+ 360	20.1%	27.2%
DIAS CxC	85	81
DIAS CxP	86	78
Reserva Incobrable	\$ 314,063	\$ 342,905
	8.8%	10.9%
Incobrables Reales	\$ 270,500	\$ 301,328
	7.6%	9.6%

Gastos.-

Los gastos del periodo crecieron en un 3% frente al año anterior. Lo que es entendible si se considera que tuvimos desembolsos extraordinarios directos e indirectos a causa del terremoto del 16 de abril.

P&G	Acum. Dic.	Acum. Dic.	Var. USD		VAR. %
	2015	2016	2016 vs 2015	2016 vs Pres.	2016 VS 2015
Gastos del Periodo	-\$ 2,513,402	-\$ 2,577,096	\$ 63,694	\$ 222,726	3%
Distribucion	-\$ 185,341.19	-\$ 198,700.73	\$ 13,359.54	\$ 1,448.03	7%
Publicidad	-\$ 48,603.94	-\$ 64,030.00	\$ 15,426.06	\$ 52,030.00	32%
Ventas	-\$ 1,472,781.61	-\$ 1,567,160.80	\$ 94,379.19	\$ 206,491.91	6%
Administrativo	-\$ 482,209.20	-\$ 486,553.47	\$ 4,344.27	\$ 20,689.51	1%
Depreciación	-\$ 248,393.00	-\$ 191,386.00	-\$ 57,007.00	-\$ 54,364.40	-23%
Tac	-\$ 76,072.89	-\$ 69,265.00	-\$ 6,807.89	-\$ 3,568.77	-9%

Provisión para cuentas incobrables:

La provisión para cuentas incobrables cubre razonablemente el riesgo. Nuestros auditores externos han realizado la evaluación de las provisiones y de su informe se desprende que han sido generadas las provisiones suficientes y razonables.

Reservas

AÑO	RESERVAS	%VN
2006	\$ 34,000.00	0.64%
2007	\$ 23,200.00	0.37%
2008	\$ 17,633.00	0.23%
2009	\$ 46,108.00	0.58%
2010	\$ 56,000.00	0.59%
2011	\$ 90,000.00	0.81%
2012	\$ 63,000.00	0.53%
2013	\$ 49,500.00	0.45%
2014	\$ 57,633.00	0.38%
2015	\$ 126,362.00	0.83%
2016	\$ 74,082.00	0.53%

Evolución de la deuda: A inicios del 2.016, adquirimos una obligación ante la necesidad de mejorar nuestra liquidez. Este crédito se ha venido cancelando normalmente y sin inconvenientes.

EVOLUCIÓN DE LA DEUDA	
AÑO	DEUDA
2005	\$ 76,943.00
2006	\$ 107,200.00
2007	\$ 154,583.00
2008	\$ 157,845.00
2009	\$ 91,262.00
2010	\$ 101,054.00
2011	\$ 268,838.00
2012	\$ 304,003.00
2013	\$ 167,708.00
2014	\$ 402,624.00
2015	\$ 143,234.00
2016	\$ 217,019.00

Utilidades: En lo que tiene que ver con las utilidades generadas durante el ejercicio, tengo el agrado de informar a nuestros accionistas que a pesar de todas las dificultades, la empresa superó en un 128% las utilidades generadas en el año 2.015. Superamos también en un 54% las utilidades presupuestadas para el año 2.016.

DETALLE UTILIDAD		
AÑO	UTILIDAD LIQUIDA	%VN
2004	\$ 139,768.00	3.40%
2005	\$ 185,673.00	3.80%
2006	\$ 217,622.00	4.10%
2007	\$ 241,624.00	3.90%
2008	\$ 402,093.00	5.30%
2009	\$ 437,817.00	5.50%
2010	\$ 461,195.00	4.80%
2011	\$ 456,786.00	4.10%
2012	\$ 363,035.00	3.00%
2013	\$ 331,577.00	3.00%
2014	\$ 535,689.00	3.40%
2015	\$ 163,960.00	1.10%
2016	\$ 386,173.00	2.80%

En relación a las utilidades del ejercicio, me permito sugerir a esta Junta, que luego de las reservas legales, se distribuya el 70% de las mismas. La empresa cuenta con la capacidad financiera para hacerlo.

Señores accionistas, adjunto al presente, encontrarán ustedes los Balances Comparativos, el Estado de Pérdidas y Ganancias, el informe del Comisario y el de los Auditores Externos.

De igual manera y dando cumplimiento a los requisitos establecidos por la Súper Intendencia de Compañías, me permito informar lo siguiente:

- 1.- Se detalla ampliamente en el presente informe, el cumplimiento de objetivos correspondientes al año 2.016.
- 2.- Se ha cumplido con las resoluciones de la Junta General y del Directorio de Segurillanta S.A.
- 3.- No han existido hechos extraordinarios en las áreas administrativa, Legal y Laboral más allá de las indicadas en el presente informe.
- 4.- Los exámenes comparativos de la situación financiera y de resultados respecto del ejercicio 2.016, constan de manera detallada en los estados financieros que forman parte integral del presente informe.
- 5.- La empresa ha cumplido con todas las normas sobre propiedad la intelectual y derechos de autor vigentes a la fecha.

Muchas gracias:


Javier Ribadeneira Franco
Gerente General