

Ambato, 15 de marzo del 2019

Señor:

Santiago Vivero Cobo,

Presidente,

DIRECTORIO LLANTAS Y SERVICIOS DE LA SIERRA S.A.

Ciudad.

De mi consideración:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos sociales de la empresa Llantasierra S.A., me dirijo a Usted, así como a los señores miembros del Directorio, para presentar el informe correspondiente a las actividades de la empresa en el período comprendido entre enero y diciembre del 2018.

1.- ANÁLISIS INTEGRAL DE LA SITUACIÓN DEL NEGOCIO

1.1. ENTORNO Y MERCADO

Durante el 2018 la economía del Ecuador mantuvo un desempeño estable, si bien no se alcanzaron los indicadores estimados a inicios del año, dentro de lo más relevante tenemos que la variación anual del PIB (ene-sep. 2018/2017) es el 1,4%, principalmente impulsado por el precio promedio del petróleo WTI que en promedio en el año estuvo por arriba de los \$64,90; mismo que tiene una correlación directa en el impacto de ventas de la industria del caucho, además la inflación anual (dic 2018) cerró con un 0,27% según fuente del BCE. Ecuador lleva diez años de déficit fiscales consecutivos en el presupuesto general del estado, para el 2018 el déficit fue de \$3.332,9 millones, por tanto, la necesidad de obtener financiamiento por parte del gobierno para mantener el dinamismo de la economía es necesario.

Entre otros aspectos importantes con miras al futuro, tenemos que la balanza comercial total (ene-dic 2018) es negativa en \$515 millones FOB, lo que determinará decisiones y desafíos importantes tanto para el gobierno como para la industria en cuanto a las importaciones a realizar para este año 2019.

En cuanto al sistema financiero, la Superintendencia de Bancos reporta operaciones de crédito de consumo ordinario por \$272 millones (ene-nov 2018), mientras que el crédito al consumo prioritario asciende a \$2.343 millones.

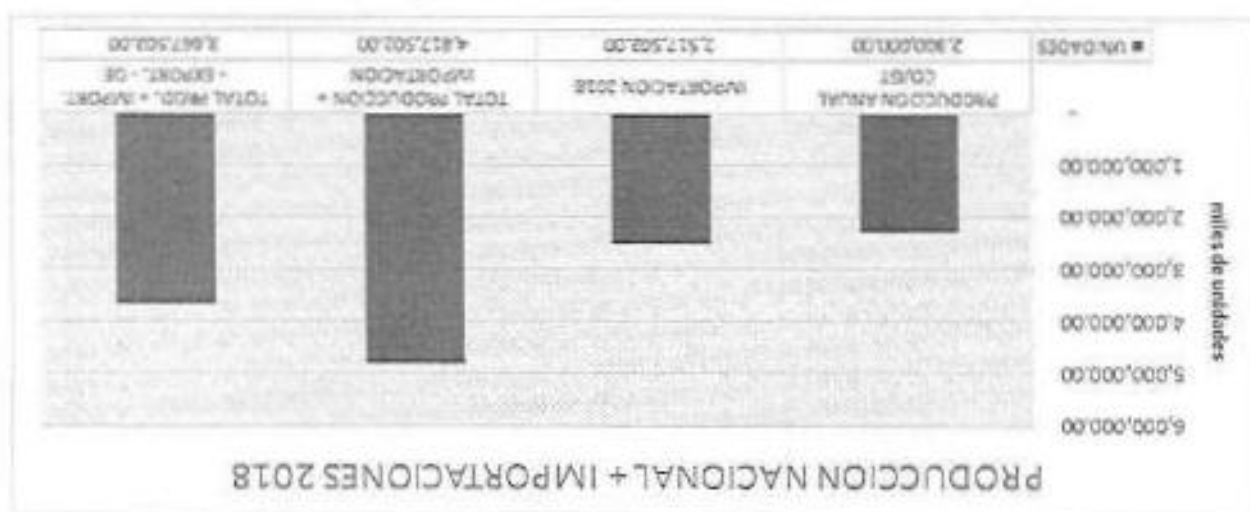
Llanta Nueva.

En cuanto al mercado de llantas en Ecuador, hoy más que nunca se ha visto afectado por el ingreso de llantas chinas baratas, lo que ha obligado a las marcas premium y de calidad a ofrecer alternativas con segundas marcas propias (low Price), para que de esta forma se minimice el impacto en sus ventas y poder competir contra este mercado. No obstante, existe un mercado muy importante donde los clientes exigen calidad, marca y garantía, particularidades que no pueden ofrecer la mayoría de las marcas chinas con excepción de algunas que si cumplen con estos requerimientos amparadas por la marca a nivel mundial.

Durante más de dos años (marzo 2015 – junio 2017) se mantuvieron salvaguardias inicialmente para las dos partidas de llantas, ocasionando sobre costos que llegaban al 25%. Sin embargo, la salvaguardia para las llantas PSR / LTR desaparecieron quedando solo las de camión. Estas se eliminaron en junio del 2017, lo anterior afectó significativamente la importación de este tipo de llantas favoreciendo a la producción nacional. En la actualidad existe un impuesto de US\$0,83 centavos por kilo de caucho importado.

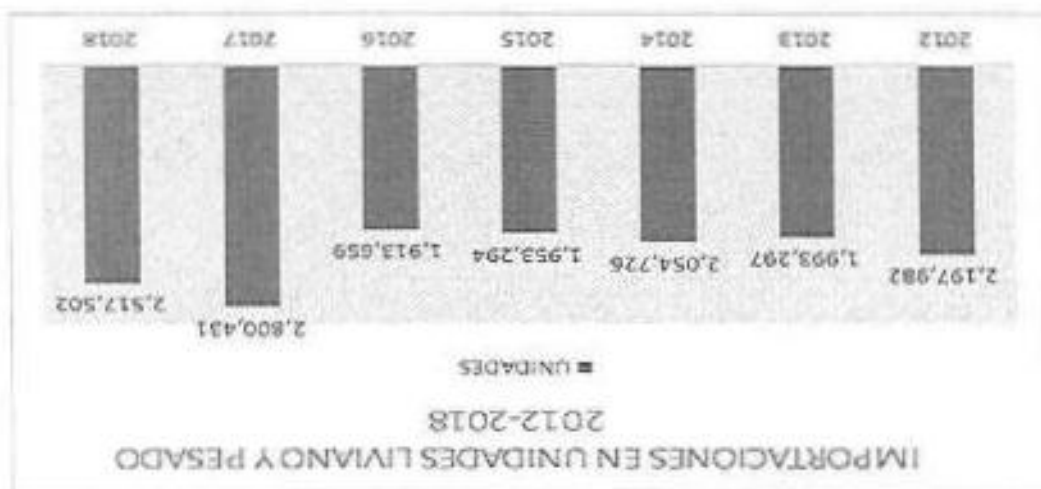
Al momento trabajamos bajo regulaciones gubernamentales por parte del MAE, MIPRO y INEN para poder importar llantas.

En cuanto al mercado de llantas nuevas importadas y producción nacional, durante el año 2018 se tuvo las siguientes cifras:



Para este periodo del 2018 las importaciones han decrecido en un -10% en unidades frente a diciembre 2017.

TOTAL IMPORTACIONES		
AÑO	UNIDADES	VARIACION
2012	2,197,982	
2013	1,993,297	-9%
2014	2,054,726	3%
2015	1,953,294	-5%
2016	1,913,659	-2%
2017	2,800,431	46%
2018	2,517,502	-10%



El resumen y comparativo anual de importaciones referente a neumáticos en general (incluye: motos, agrícola, minería e industrial) es el siguiente:

AÑO	UNIDADES	VARIACION	CIF	VARIACION
2012	2,888,308		\$ 248,421,872.04	
2013	2,628,834	-9%	\$ 206,372,187.44	-17%
2014	2,773,161	5%	\$ 211,804,054.13	3%
2015	2,758,878	-1%	\$ 167,180,698.77	-21%
2016	2,878,878	4%	\$ 117,053,916.82	-30%
2017	3,797,325	32%	\$ 178,837,420.05	53%
2018	3,480,060	-8%	\$ 167,087,892.27	-7%

2. PROVEEDORES

Hanksgü:

Este neumático de origen chino es el principal producto que comercializa nuestra empresa. Se ha venido manejando con resultados positivos desde hace varios años, sin embargo, en la actualidad nos hemos visto algo afectados en competitividad por el ingreso de tantas nuevas marcas a precios muy inferiores a los nuestros. Durante el mes de enero 2018 tuvimos un alza de aproximadamente 4%, tema que nos afectó directamente en el margen de venta, ya que el mercado estuvo todo el año a la baja, y nos fue imposible recuperar esta utilidad. Hanksgü es un producto costoso (por su calidad) dentro del segmento chino, siendo nuestros competidores directos marcas como: GT Radial, Double Coin y Sallum. Hemos experimentado en el último trimestre una reducción en nuestras ventas que se podría explicar en parte con el incremento de nuestros precios y por otro lado, la introducción de la nueva marca Ovation que de cierta manera canibalizo algunas referencias.

Nexen:

A la marca se la ha venido manejando de forma regular durante el año 2018, sin embargo, las ventas son cada vez más complicadas, esto debido a la cantidad de nuevas marcas que están ingresando al mercado con precios bajos, sumada a la recesión económica, se puede explicar que un gran número de consumidores busque optimizar su dinero comprando llantas más baratas. Nexen Tire tiene un bajo reconocimiento (top of mind), por lo que la afectación es mayor, ya que es más fácil ser sustituida por una genérica.

La relación con la marca se la sigue manteniendo a través de la oficina en Colombia, la misma que constantemente ha estado en búsqueda de otro distribuidor, siendo nulos los resultados a la fecha.

Ovation:

La introducción de la marca ha sido buena para Llantasierra. Este producto de origen chino ha presentado buenas características técnicas, reencauchabilidad y sobre todo buenos precios.

Los primeros contenedores de llanta para camión llegaron en noviembre y diciembre del 2017, los mismos que se vendieron rápidamente. Durante el 2018, recibimos los primeros contenedores y todo el portafolio incluyendo llanta de auto desde el mes de mayo y a partir de esto hemos venido incrementando nuestras ventas mes a mes.

En cuanto a precios, tienen una diferencia de entre un -12% a -15% menos, si la comparamos con nuestras otras marcas.

Para darle continuidad a la marca debemos ir ajustando los pedidos, ya que la falta de liquidez no nos ha permitido importar con normalidad el producto. El inventario aun no es el adecuado, teniendo muchas referencias de rotación con un número no óptimo para la operación.

AC Delco e Isuzu:

Con relación a la línea Partexpress y su marca AC Delco, al mes de diciembre logramos liquidar casi en su totalidad el inventario a través del cliente Mansueta. Las negociaciones con este cliente fueron financieramente negativas para la empresa, sin embargo, pensado a largo plazo y por continuidad del negocio de llantas se vendió los repuestos con descuento del -54% de nuestro costo.

Por otro lado, luego de comunicar al personal a cargo de AC Delco / General Motors que dejaríamos de importar la marca, se nos planteó la posibilidad de seguir comprándoles únicamente mercadería de alta rotación con un crédito de 120 días, pero se determinó que era preferible enfocarnos en liquidar el resto del inventario en el menor tiempo posible, recuperar capital y tratar de compensar las ventas que dejaríamos con la línea de llantas.

3.- INFORMACIÓN OPERACIONAL

3.1. VENTAS

Las ventas totales de la compañía al 31 de diciembre fueron de \$6'137.097 dólares, de los cuales \$4'684.167 corresponden a la línea de llantas y \$1'488.930 a repuestos. El año pasado se vendieron \$7'321.596 es decir existió una reducción del -16,18% en ventas, de las cuales \$5'282.371,07 fueron en llantas con una reducción del -11,32% y 2'039.225,26 en la línea de repuestos que representa una disminución del -27%.

Hanksugi

Las ventas de esta marca fueron de US\$ 2,334,581.47 disminuyendo un 9,54% frente al 2017. El margen que se obtuvo fue del 22,65% frente al 24,17% del 2017.

Las cifras de venta mensual en unidades y dólares se presentan a continuación:

HANKSUGI LLANTAS UNIDADES

Mes	2018	2017	2016	2015
Enero	633	728	469	861
Febrero	691	579	279	531
Marzo	828	926	507	1061
Abril	868	648	1003	483
Mayo	707	824	756	338
Junio	593	918	752	509
Julio	597	770	472	408
Agosto	484	902	804	494
Septiembre	679	740	743	450
Octubre	685	738	601	629
Noviembre	824	801	787	615
Diciembre	669	593	800	680
TOTAL	8,258	9,167	7,973	7,059

HANKSUGI LLANTAS MONETARIO

Mes	2018	2017	2016	2015
Enero	\$ 183,289.12	\$ 220,251.18	\$ 164,980.71	\$ 302,244.25
Febrero	\$ 197,150.79	\$ 165,578.81	\$ 98,376.13	\$ 192,812.37
Marzo	\$ 235,012.11	\$ 275,110.10	\$ 157,168.46	\$ 386,437.14
Abril	\$ 233,276.63	\$ 199,761.18	\$ 320,625.54	\$ 183,059.39
Mayo	\$ 193,694.80	\$ 243,728.40	\$ 248,475.52	\$ 118,232.40
Junio	\$ 170,568.03	\$ 261,253.71	\$ 224,538.15	\$ 188,424.09
Julio	\$ 170,061.38	\$ 225,789.58	\$ 162,822.15	\$ 157,236.86
Agosto	\$ 137,018.13	\$ 256,539.16	\$ 249,804.88	\$ 180,962.48
Septiembre	\$ 177,354.22	\$ 222,240.92	\$ 227,992.82	\$ 169,335.98
Octubre	\$ 202,111.82	\$ 218,760.56	\$ 190,212.08	\$ 213,184.58
Noviembre	\$ 239,697.53	\$ 237,892.98	\$ 239,311.62	\$ 219,007.47
Diciembre	\$ 195,346.91	\$ 173,490.67	\$ 247,231.78	\$ 233,995.63
TOTAL	\$ 2,334,581.47	\$ 2,700,397.25	\$ 2,531,539.84	\$ 2,544,932.64

Nexen

En el 2018 se facturó US \$ 837,181.47, vendiendo un promedio de 1,000 llantas mensuales con un margen del 22.44%, teniendo una reducción en ventas del -32.43% con respecto al 2017, en donde comercializamos un promedio de 1,480 llantas con un margen del 25.24%.

A continuación, se detallan las ventas en esta línea, tanto en unidades como en dólares:

NEXEN UNIDADES

Mes	2018	2017	2016	2015
Enero	1,259	1,703	1,597	1,118
Febrero	1,166	1,701	1,332	767
Marzo	986	1,747	1,762	799
Abril	1,072	1,850	1,544	1,482
Mayo	1,103	1,848	2,725	1,290
Junio	904	1,268	1,258	1,037
Julio	1,046	1,440	770	1,064
Agosto	936	1,428	449	1,182
Septiembre	982	1,073	1,623	950
Octubre	690	1,435	1,942	836
Noviembre	1,013	1,106	1,417	1,089
Diciembre	853	1,158	1,910	1,517
TOTAL	12,010	17,757	18,329	13,131

NEXEN MONETARIO

Mes	2018	2017	2016	2015
Enero	\$ 88,861.68	\$ 116,426.32	\$ 144,198.13	\$ 104,400.51
Febrero	\$ 82,133.25	\$ 123,900.31	\$ 112,724.05	\$ 84,892.07
Marzo	\$ 66,385.34	\$ 118,198.53	\$ 140,324.38	\$ 90,792.09
Abril	\$ 73,708.89	\$ 124,064.29	\$ 122,017.10	\$ 137,061.23
Mayo	\$ 72,837.71	\$ 123,719.54	\$ 177,855.76	\$ 121,468.69
Junio	\$ 63,581.61	\$ 88,148.89	\$ 85,130.92	\$ 103,752.10
Julio	\$ 75,917.28	\$ 101,400.56	\$ 55,724.48	\$ 106,317.42
Agosto	\$ 69,292.36	\$ 104,016.31	\$ 39,532.28	\$ 111,866.12
Septiembre	\$ 63,713.56	\$ 72,866.87	\$ 122,990.72	\$ 89,978.12
Octubre	\$ 51,679.42	\$ 97,357.74	\$ 146,281.39	\$ 78,395.12
Noviembre	\$ 68,196.73	\$ 72,241.78	\$ 110,188.33	\$ 103,449.83
Diciembre	\$ 60,873.64	\$ 78,666.12	\$ 147,592.74	\$ 131,064.13
TOTAL	\$ 837,181.47	\$ 1,221,007.26	\$ 1,404,560.28	\$ 1,263,437.43

Ovation

Las ventas de esta marca fueron de US\$ 564,210.49. El margen que se obtuvo fue del 26.4%.

Las cifras de venta mensual en unidades y dólares se presentan a continuación:

Ovation UNIDADES

Mes	2018	2017
Enero	232	0
Febrero	80	0
Marzo	16	0
Abril	0	0
Mayo	532	0
Junio	745	0
Julio	864	0
Agosto	1100	0
Septiembre	790	0
Octubre	533	0
Noviembre	350	52
Diciembre	183	273
TOTAL	5,425	325

Ovation Monetario

Mes	2018	2017
Enero	\$ 52,403.83	-
Febrero	\$ 12,496.50	-
Marzo	\$ 2,900.56	-
Abril	-	-
Mayo	\$ 72,131.82	-
Junio	\$ 72,720.84	-
Julio	\$ 86,281.43	-
Agosto	\$ 112,551.95	-
Septiembre	\$ 86,547.93	-
Octubre	\$ 38,029.92	-
Noviembre	\$ 19,507.24	\$ 10,078.44
Diciembre	\$ 8,638.47	\$ 64,378.88
TOTAL	\$ 564,210.49	\$ 74,457.32

3.3.-ADMINISTRATIVO

3.3.1. CARTERA

El comportamiento de la recuperación durante el 2018 ha tenido una leve mejora en la cartera global, bajando del 22% al 20.9% del 2017.

La cartera vencida en monto también bajó, cerramos el 2017 con un valor de \$427.743, a diferencia del 2018 que cerramos con \$325.800 dólares vencidos.

En el 2018 se empezó a reportar al buró de crédito a los clientes morosos, lo cual ha sido positivo ya que varios casos con cuentas muy antiguas o saldos pequeños se han solucionado, pensamos que es una buena medida de presión y que sirve para que ciertos casos se solucionen sin la necesidad de hacer mayor gestión.

En la línea de llantas en las agencias de Quito y sobre todo Guayaquil se mantiene un porcentaje de vencimiento alto con varios casos que están en demanda, de los que tenemos que esperar a que se resuelvan judicialmente, en todos tenemos los respaldos necesarios por lo que estamos confiados que eventualmente podremos recuperar.

El alto índice de rotación de personal en las dos líneas ha sido uno de los principales problemas y que perjudicó tanto a las ventas, como la recuperación de cartera, debido al tiempo que nos toma el contratar los reemplazos, su capacitación y posterior gestión en cartera heredada.

CARTERA			
POR VENCER	VENCIDO	TOTAL	
1'231,428.99	325,800.45	1'557,229.44	
181 - 360			
91 - 180			
61 - 90			
31 - 60			
16 - 30			
01 - 15			
TOTAL:			
\$146,720.58			9.4%
\$29,790.18			1.9%
\$11,594.98			0.7%
\$7,260.88			0.5%
\$26,584.57			1.7%
\$68,421.39			4.4%
\$35,427.67			2.3%
\$325,800.45			20.9%

3.3.2. PERSONAL

En el 2018 se empezó a bajar la cantidad de empleados que teníamos pasando de 78 en diciembre 2017 a 54 en diciembre 2018.

La rotación de personal se ha mantenido alta, esta vez en la línea de llantas y sobre todo en las agencias de Guayaquil y de Quito, situación que nos complica mucho ya que esto afecta el cumplimiento de los objetivos en ventas y en la recuperación de cartera.

3.3.3. FLUJO DE CAJA

Se informa a los Señores Directores, que la compañía se mantiene ocupando dos líneas de crédito aprobadas con el Banco Pichincha, Banco Internacional, además cerramos la línea de holésale que teníamos con el Prodebanco para la compra de productos AC Delco.

La compañía se encuentra con un alto endeudamiento y costo financiero, la falta de liquidez durante todo el año nos obligó a pasar constantemente las importaciones para almacenar y lo retirábamos según nuestro flujo, todo esto ocasionando que el inventario se encarezca.

LLANTAS Y SERVICIOS DE LA SIERRA LLANTASIERRA S.A. LINEAS CREDITO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2018

BANCO	LINEA DE CREDITO	APROBADA	LINEA DE CREDITO OCUPADA	SALDO	GARANTIA
BANCO PICHINCHA	1,000,000.00	1,190,758.81	-190,758.81	1,245,226	Hipoteca local Bolívar y Fco. Flor por USD 1.080.110 y prenda de inventarios por USD 1.080.110 y prenda de inventarios por USD 1.245.226
BANCO INTERNACIONAL	1,600,000.00	506,837.47	1,093,162.53	1,093,162.53	Garantía de inventario por USD 412.500 y Agencia Latacunga propiedad de Automotores de la Sierra S.A.
BANCO BOUVARIANO	500,000.00	0	500,000.00	500,000.00	Hipoteca de Puntosierra y Autosierra. Llantasiaerra no tiene garantías con Banco Bolivariano

4.- ASPECTO SOCIETARIO, LABORAL, TRIBUTARIO.

Se ha dado cumplimiento a todas las obligaciones de índole societaria, laboral y tributaria ante los organismos de control pertinentes.

5.- SITUACIÓN FINANCIERA

Capital de Trabajo: La empresa Llantasiaerra al 31 de diciembre del 2018 presenta un capital de trabajo neto de US \$ 439.826 el mismo que servirá para el pago de las obligaciones corrientes y el remanente será destinado a la inversión de las líneas de comercialización y producción.

Resultados: Las ventas netas al 31 de diciembre del 2018 alcanzan la suma de US \$ 6,209,597.94 dólares frente a los US\$ 7.348.912,08 del periodo 2017, con un decrecimiento del 16%.

Costos: El costo de ventas acumulado es de US\$ 5.194.608,05 dólares y representa el 83.7% sobre las ventas frente al 2017 US\$ 5.649.760,28 y 76.9% sobre las ventas.

Utilidad Bruta: La utilidad bruta en ventas acumulada es de US\$ 1.014.989,89 dólares y representa 16.3% sobre las ventas del año 2018, frente a los US\$ 1.699.151,80 y 23.1% sobre las ventas del año 2017.

Gastos de Ventas y Administrativos: Totalizan 1.282.653,79 dólares y representa el 20,7% sobre las ventas, a diferencia del 2017 con US\$ 1.463.662,17 dólares y 19,9% sobre las ventas.

Gastos e Ingresos Financieros: Totalizan US\$ 203.300,32 dólares que representan el 3,3% sobre las ventas, a diferencia del 2017 con US\$ 247.877,70 y 3,4% sobre las ventas.

Pérdida: Al cierre del 2018 se presenta un valor de US\$ 470.964,22 que significa el -7,6% sobre las ventas, a la que debemos sumar el impuesto mínimo de US\$ 58.355,30 que representa una pérdida total de US\$ 529.319,52 y el -8,5% sobre las ventas frente al 2017 con US\$ 64.222,94 y el -0,9% sobre las ventas.

Índices Financieros: Dentro del análisis de los principales índices financieros de la compañía a diciembre del 2018 la liquidez corriente decrece del 1,5 a 1,2. Respecto a la prueba ácida decrece de un 0,8 a un 0,7

La rotación de cuentas por cobrar en promedio se registra de 90 días, la rotación de inventario en 60 días y la rotación de cuentas por pagar en 59 días, obteniendo un ciclo de conversión de efectivo de 106 días

La rentabilidad sobre la inversión se encuentra en el -15,2% a diferencia del 2017 con el -1,3%. La rentabilidad sobre el patrimonio es de -87,5% frente al 6% del 2017

6.- INVENTARIO

El inventario al 31 de diciembre del 2018 cerró en \$918.219 dólares, cuando a diciembre del 2017 contábamos con 1'614.049,66 dólares en mercadería.

La línea de llantas (Nexen, Hankook, Ovation, aros, reencauche, otros) representa el 88,1% con \$808.935 dólares.

La línea de Partexpress con repuestos, químicos, refrigerante y lubricantes cerró con un inventario de \$114.284 dólares o el 14,13% del total, a diciembre del 2017 fue de \$922.465,61.

En el 2018 subimos el nivel de inventario en llantas ya que se tenía planificado compensar la reducción de ventas en la línea de repuestos, sin embargo, no pudimos incrementar la facturación, provocándonos problemas de flujo por la acumulación de pedidos.

INVENTARIO TOTAL LLANTASIERA 2018			
LLANTAS		LUBRICANTES	
AC DELCO		TOTAL	
ENE	\$ 631,862	\$ 207,214	\$ 621,208
FEB	\$ 524,092	\$ 187,222	\$ 597,408
MAR	\$ 547,256	\$ 159,085	\$ 587,995
ABR	\$ 555,201	\$ 155,726	\$ 575,493
MAY	\$ 672,675	\$ 121,612	\$ 555,614
JUN	\$ 927,813	\$ 89,299	\$ 576,347
JUL	\$ 838,458	\$ 49,975	\$ 531,426
AGO	\$ 1,131,115	\$ 31,956	\$ 527,596
SEP	\$ 979,360	\$ 18,147	\$ 484,056
OCT	\$ 791,646	\$ 10,445	\$ 303,212
NOV	\$ 706,454	\$ 10,445	\$ 201,462
DIC	\$ 803,935	\$ 8,917	\$ 105,367
Promedio	\$ 759,156	\$ 87,504	\$ 472,265
			\$ 1,318,925

Finalmente, y en caso de requerir mayor información de lo expuesto, con todo gusto para proporcionarla.

Sin más por el momento, suscribo.

Atentamente,

Rodrigo Sevilla Gortaire.

Gerente General