

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 2019 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 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, 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 determinara decisiones y desafíos importantes tanto para el gobierno como para la industria en relación a las importaciones del 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.

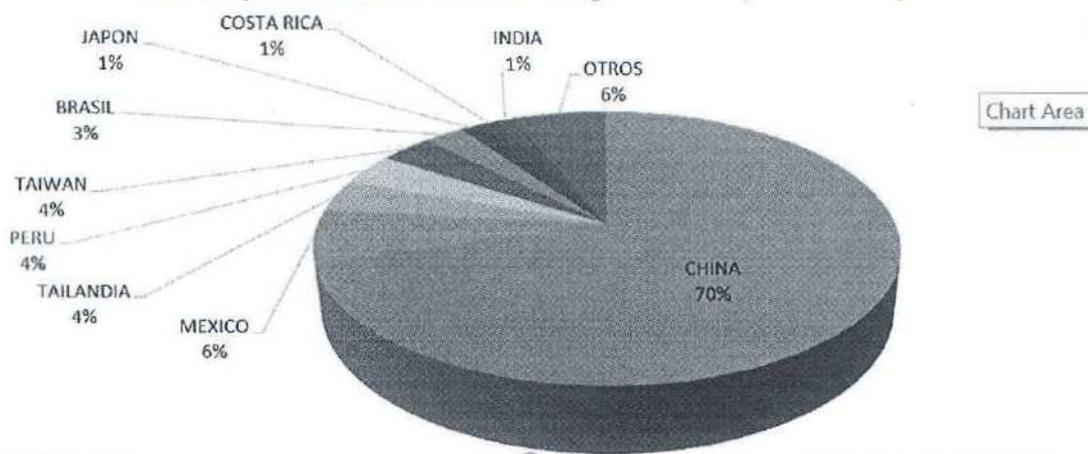
Llanta Nueva.

En cuanto al mercado de llantas en Ecuador en el 2019 ha continuado el ingreso constante de llantas chinas baratas, lo que nos ha obligado a mantenernos con promociones e incentivos constantes hacia nuestros clientes para que no se cambien de marca, tema complejo ya que como se comentó cada vez existen más opciones que compiten directamente con nuestros productos.

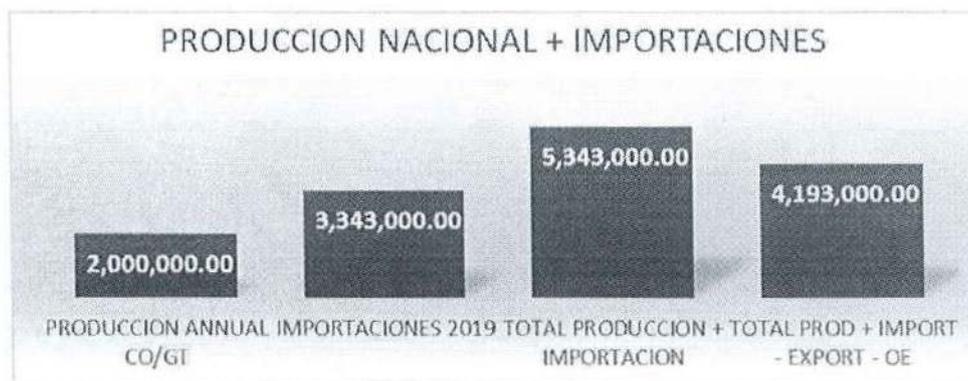
Al momento trabajamos bajo regulaciones gubernamentales por parte del MAE, MIPRO y INEN para poder importar llantas.

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

Participación por País de Origen 2019 (unidades)



- Producción Nacional



- Importaciones:

Para este periodo del 2019 las importaciones de camión han decrecido en un -7% en unidades frente a diciembre 2018, y las de auto/camioneta han crecido un 9%.

LIVIANO		
AÑO	TOTAL	%
2012	1,710,962	
2013	1,506,607	-12%
2014	1,582,536	5%
2015	1,508,641	-5%
2016	1,596,578	6%
2017	2,345,129	47%
2018	2,103,953	-10%
2019	2,283,462	9%
Total	14,637,868	

BUS Y CAMIÓN		
AÑO	TOTAL	%
2012	487,020	
2013	486,690	0%
2014	472,190	-3%
2015	444,653	-6%
2016	317,081	-29%
2017	455,302	44%
2018	413,549	-9%
2019	385,770	-7%
Total	3,462,255	

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

IMPORTACIÓN HISTÓRICA DE LLANTAS 2012 - 2019				
AÑO	UNIDADES	CIF	%	%
2012	2,888,308	248,421,872		
2013	2,628,834	206,372,187	-10%	-20%
2014	2,773,161	211,804,054	5%	3%
2015	2,758,878	167,180,699	-1%	-27%
2016	2,878,878	117,053,917	4%	-43%
2017	3,797,325	178,837,420	24%	35%
2018	3,480,060	167,087,892	-9%	-7%
2019	3,323,922	160,369,081	-5%	-4%

2. PROVEEDORES

Hanksugi:

Este neumático de origen chino es el principal producto que comercializa nuestra empresa. Se la 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.

Hanksugi es un producto costoso (por su calidad) dentro del segmento chino, siendo nuestros competidores directos marcas como: GT Radial, Double Coin y Sailum. 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, 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. 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, logramos liquidar casi en su totalidad el inventario a través del cliente Mansuera. Las negociaciones con este cliente se concretaron logrando vender una buena parte del inventario bajo el costo, con resultados negativos 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, se comunicó al personal a cargo de AC Delco / General Motors que dejaríamos de importar la marca.

3.- INFORMACIÓN OPERACIONAL**3.1. VENTAS**

Las ventas totales de la compañía al 31 de diciembre fueron de 3'833.403,5 dólares, \$6'137.097 dólares en el año 2018 en donde se incluye la línea de repuestos, una reducción de 2'303.693,5 dólares.

Hanksugi

Las ventas de esta marca fueron de **US\$ 2,334,581.47** en el 2018 y bajaron a 1,409,490 en el 2019.

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

HANKSUGI LLANTAS UNIDADES

Mes	2019	2018	2017	2016	2015
Enero	671	633	728	469	861
Febrero	522	691	579	279	531
Marzo	549	828	926	507	1061
Abril	477	868	648	1003	483
Mayo	439	707	824	756	338
Junio	448	593	918	752	509
Julio	407	597	770	472	408
Agosto	435	484	902	804	494
Septiembre	369	679	740	743	450
Octubre	269	685	738	601	629
Noviembre	335	824	801	787	615
Diciembre	234	669	593	800	680
TOTAL	5,146	8,258	9,167	7,973	7,059

Nexen

En el 2018 se facturó US \$ 837.181,47 vendiendo un promedio de 1.000 llantas mensuales con un margen del 22,44%, en el 2019 se facturó US \$635.813,37 un promedio de 783 unidades.

A continuación, se detallan las ventas en esta línea:

NEXEN UNIDADES

Mes	2019	2018	2017	2016	2015
Enero	651	1,259	1,703	1,597	1,118
Febrero	944	1,166	1,701	1,332	767
Marzo	1225	986	1,747	1,762	799
Abril	943	1,072	1,850	1,544	1,482
Mayo	777	1,103	1,848	2,725	1,290
Junio	862	904	1,268	1,258	1,037
Julio	958	1,046	1,440	770	1,064
Agosto	887	936	1,428	449	1,182
Septiembre	754	982	1,073	1,623	950
Octubre	379	690	1,435	1,942	836
Noviembre	385	1,013	1,106	1,417	1,089
Diciembre	630	853	1,158	1,910	1,517
TOTAL	9395	12,010	17,757	18,329	13,131

Ovation

Las ventas de esta marca fueron de **US\$ 564,210.49** en el 2018 y **US \$821.345,53** dólares en el 2019. 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	2019	2018	2017
Enero	645	232	0
Febrero	517	80	0
Marzo	137	16	0
Abril	366	0	0
Mayo	719	532	0
Junio	603	745	0
Julio	800	864	0
Agosto	859	1100	0
Septiembre	555	790	0
Octubre	708	533	0
Noviembre	426	350	52
Diciembre	488	183	273
TOTAL	6,823	5,425	325

3.3.-ADMINISTRATIVO

3.3.1. CARTERA

La cartera vencida que tenemos al 31 de diciembre del 2019 es la siguiente:

	AMBATO AG 001	RIOBAMBA AG 002	GUAYAQUIL AG 005	QUITO AG 006	TOTAL EMPRESA
POR VENCER	\$ 442,172.45	\$ 174,487.37	\$ -	\$ 177,935.29	\$ 794,595.11
VENCIDA	140,549.43	\$ 38,362.59	\$ 49,843.56	\$ 103,702.22	\$ 332,457.80
TOTAL	\$ 582,721.88	\$ 212,849.96	\$ 49,843.56	\$ 281,637.51	\$ 1,127,052.91
	24.1%	18.0%	100.0%	36.8%	29.50%

CARTERA	{ { {	POR VENCER	794.595,11	{ { { { { {	< 361	\$123.951,29	14%
		VENCIDO	332.457,80		181 – 360	\$15.588,788	1,8%
		TOTAL	1'127.052,91		91 – 180	\$32.396,53	3,7%
					61 – 90	\$31.229,92	3,5%
					31 – 60	\$52.843,2	6%
					16 – 30	\$322.515,49	36,4%
					01 – 15	\$27.097,87	3,1%
					TOTAL:	\$605.621,08	68,4%

3.3.2. PERSONAL

Bajamos de 54 personas en el 2018 a 27 en diciembre 2018.

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 holesale que teníamos con el Produbanco 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 almacenera y lo retirábamos según nuestro flujo, todo esto ocasionando que el inventario se encarezca.

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

Resultados: Las ventas netas al 31 de diciembre del 2018 alcanzan la suma de US \$ 6,209,597.94 dólares frente a los US\$ 3,816,149.65 del período 2019, con un decrecimiento del 38.54%.

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\$ 752.801,32 y 20% sobre las ventas del año 2019.

Gastos de Ventas y Administrativos: Totalizan 1.282.653,79 dólares y representa el 20.7% sobre las ventas en el 2018, a diferencia del 2019 con US\$ 946.782 dólares y 25% sobre las ventas.

Gastos e Ingresos Financieros: Totalizan US\$ 203.300,32 dólares que representan el 3.3% sobre las ventas, a diferencia del 2019 con US\$ 77.257,05 y 2% sobre las ventas.

Pérdida: El resultado del ejercicio 2019 luego de otros ingresos y egresos financieros fue de una pérdida de \$271.238,06 (\$529.319,52 de pérdida en el año 2018), representando una afectación del 7% con relación al total de ingresos, mientras que en el año 2018 hubo una afectación del 9%.

Índices Financieros: Existe una disminución del año 2018 al 2019 de \$173.011, es decir en un 39%, por lo que la compañía dispone de \$266.813 en fondos para el giro de sus operaciones.

6.- INVENTARIO

El inventario al 31 de diciembre del 2018 cerró en \$918.219 dólares y a diciembre del 2019 cerramos con 630.557,89 dólares, al mes de marzo el inventario fue de \$105.107,41 dólares.

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