

Quito, abril 12 de 2019

Señores
JUNTA DIRECTIVA
AUTOMUNDIAL ECUADOR S.A.
Ciudad

Asunto: INFORME DE GERENCIA AÑO 2018

Apreciados Señores

De conformidad con la obligación que existe que la Gerencia General proceda a dar su informe, me permito indicar los siguientes puntos relevantes dentro del ejercicio económico del año 2018:

1. Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del Informe.

Para el año 2018 la empresa facturo \$2.132.611 con un crecimiento de \$468.000 con respecto al año 2017 equivalente a un 28%, sobre un presupuesto de \$3.444.450.

La utilidad neta del año fue de US\$ -347.966, dado el incumplimiento en el presupuesto de ventas que requería un crecimiento del 95%.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

La JUNTA GENERAL de socios resolvió incrementar el capital social de la compañía en la cantidad de US\$ 1'038.026.000,00 a fin de fortalecer la visibilidad del capital. Este proceso se llevó a cabo en el mes de enero y fue inscrito en la Superintendencia de compañías y en el registro de sociedades con la escritura No. 2018-1701006P00671 de la notaría SEXTA de Quito.

En el mes de mayo se procedió a cerrar la planta de Guayaquil y se traslado la producción de llantas a la planta de Quito aumentando la productividad y reduciendo costos de operación. La indemnización del personal se cargo a la cuenta contingente que se tiene con los anteriores dueños de la empresa.

La Junta directiva dio instrucción de vender el terreno donde funcionaba la planta de Guayaquil y se entregó el contrato de corretaje para la venta a las inmobiliarias JV Inmobiliaria y RE/MAX, quienes hicieron la respectiva gestión de venta, por intermedio

de la segunda inmobiliaria se cerró el negocio con la empresa INDUCOM por valor de \$425.000, negocio que se concreta en enero de 2019.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

DE LA SITUACIÓN DEL MERCADO

En el año 2018 la importación de bandas para reencauche disminuye un 12%, pasando de 4.900 Ton en 2017 a 4.300 Ton en 2018, siendo más representativas Michelin -63%, Bandag -33%, Vipal -26% y Hules Banda -23%.

La banda Automundial aumento la importación en un 8%, pasando de 176 Ton a 190 Ton. Con una participación del 4% del mercado y un CIF de \$3.65 por Kg.

Se siente la introducción a mercado de bandas asiáticas como Daeho que paso de 62 a 190 Ton en 2018 con un CIF de US\$2.30, estas son bandas de baja duración donde hay grandes oportunidades de competir con calidad y servicio, igualmente llegaron otras bandas al país como Miscella, GenRubber, Lrc, y Rekor.

Sigue liderando el mercado la banda peruana Indelband con participación del 20% y precio CIF de US\$3.01, Le sigue Continental con una participación del 15% y un CIF de \$3.22, siendo exclusiva importación de reencauchadora Renovallanta, quien también es el importador de la banda líder Indelband.

Los competidores más fuertes siguen siendo Renovallanta y Durallanta con una participación del 49%.

La llanta China de camión con una participación del 63% es una fuerte competencia para el Reencauche con precios en el mercado de \$270 para direccionales y 290 para tracción, en el año 2019 se trabajará en una opción competitiva para llanta nueva entre las marcas Hankook, Aurora o GoodYear y ofertas de valor basadas en servicio a flotas para contrarrestar el precio de la llanta nueva de bajo costo.

DE LA GESTIÓN COMERCIAL

Durante el año 2018 rotaron 6 vendedores de las zonas de Quito, Guayaquil y Manabí, 3 de ellos por temas de ética en la cartera y cumplimiento de horarios, dos porque se fueron a otros empleos y uno por incapacidad médica, ha sido compleja la consecución de personal comercial que cumpla con el perfil completo de acuerdo a lo que necesita

la empresa, por ello se contrata para el 2019 una agencia Head Hunter para la contratación de personal comercial.

En noviembre se refuerza la gestión comercial con la contratación de un Director Técnico Comercial para atender el Segmento de flotas y se reestructura la Gerencia comercial creando una dirección del Segmento de clientes Particulares.

Los clientes Particulares pasan de una participación del 27% en 2017 a 45% en 2018, clientes flotas pasan de una participación del 6% al 13% y los clientes distribuidores pasan del 67% al 42%, enfocando la empresa en los segmentos que dan mayor rentabilidad, donde se genera una venta relacional basada en una oferta de servicio donde podamos competir con argumentos diferentes al precio.

EN CUANTO A RECURSOS HUMANOS

Durante el año se liquida al personal de planta de Guayaquil trasladando la producción a Quito, se reestructuró la Dirección Administrativa promoviendo al Jefe de Bodega en la responsabilidad de Director Administrativo con funciones en Logística, Cartera, Tesorería, Proveedores y Administración.

Durante el año se contrató y se crearon los cargos de Electromecánico y una asistente de servicio al cliente

Se desarrollaron actividades de motivación al personal como las fiestas de despedida de año en Quito con todo el personal a nivel nacional, se dieron regalos a los trabajadores y a los hijos menores de 12 años, se realizó un campeonato de fútbol interno y se realizaron actividades para la semana santa (Fanesca), para el día de los difuntos (Gaugua de Pan y Colada morada) y para las fiestas de Quito (Juego de 40) todas estas actividades de tradición en las empresas de Ecuador.

SOBRE LA PRODUCCIÓN

Se produjeron 17,586 llantas, 3,777 rechazos equivalentes al 17,6% y se otorgaron 433 ajustes por valor de US\$48,601 equivalentes a un 2,38% sobre la facturación de Riencauche.

4. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente

El año 2018 se cierra con unos ingresos totales de US\$2.132.611, con un margen bruto de US\$ 568.955, gastos operacionales por \$813.380 y gastos no operacionales por US22.028 y provisión de Gastos Actuariales por \$61.833 para una utilidad neta negativa de (US\$347.966), frente a una utilidad negativa de US\$ 299.715 del año 2017.

Uno de los factores que golpea fuertemente las cifras es el bajo volumen de ventas que aún con crecimiento del 28%, requería un crecimiento del 95% para cubrir los gastos de operación.

5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

En este año no se obtuvo utilidades que distribuir.

6. Recomendaciones a la Junta general respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Para el año 2019 se debe cumplir con un presupuesto de ventas de US\$3.222.776 equivalente a un 46% de crecimiento frente al año 2018.

Se debe incluir la venta de una llanta nueva que debe definirse una marca Premium que sea competitiva en el país y la venta de una llanta asfáltica de bajo costo.

Se implementará un centro de servicios en Guayaquil para la atención de camión y el centro logístico para la región de Guayas, Manabí, los Ríos y el Oro.

Se contratará más personal comercial idóneo con el apoyo de una Head Hunter.

Se realizará una inversión de US\$68.000 para modernización de la planta de Riencauche y la instalación

Se implementará el sistema de gestión de calidad ISO-9001 como una extensión de la certificación en Colombia.

Se cambiará el nombre de la empresa de Riencauchadora Europea a Automundial Ecuador S.A.

7. El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

En el Ecuador se tiene registradas las marcas AUTOMUNDIAL SOMOS MAS QUE LLANTAS, en las clases internacionales 12, 37 y como nombre comercial.

El uso del Software Operativo de la Empresa es autorizado por Automundial S.A de Colombia quien es propietario de las licencias de desarrollo y uso.

Cordillamente,

FELIX ANTONIO ZORRO

Gerente General