

# INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2019

Quito, 18 de Marzo del 2020

## A LOS SEÑORES DIRECTORES Y ACCIONISTAS DE RENOVALLANTA SUPERIOR S.A.

En cumplimiento de los estatutos sociales de la compañía, y de acuerdo con la resolución de la superintendencia de compañías N° ADM 92409, informo a ustedes los siguientes aspectos referentes a los resultados por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre del 2019.

### 1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2019

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2019, se tiene:

- **Mantener la venta y la rentabilidad de los años anteriores, buscando cada vez ser más eficientes y siempre enfocados a los requerimientos del cliente.**

El año 2019, se mantuvieron las importaciones de bandas a nivel nacional, sin embargo se estimó una reducción en el número de unidades reencauchadas, ya que se incrementaron las unidades reencauchadas de camión radial y existe reducción de las unidades de camioneta radial y convencional, caracterizado por el cierre de actividades de algunas reencauchadoras y la reducción de ventas de otras. El mercado de reencauche se caracterizó por los siguientes aspectos relevantes.

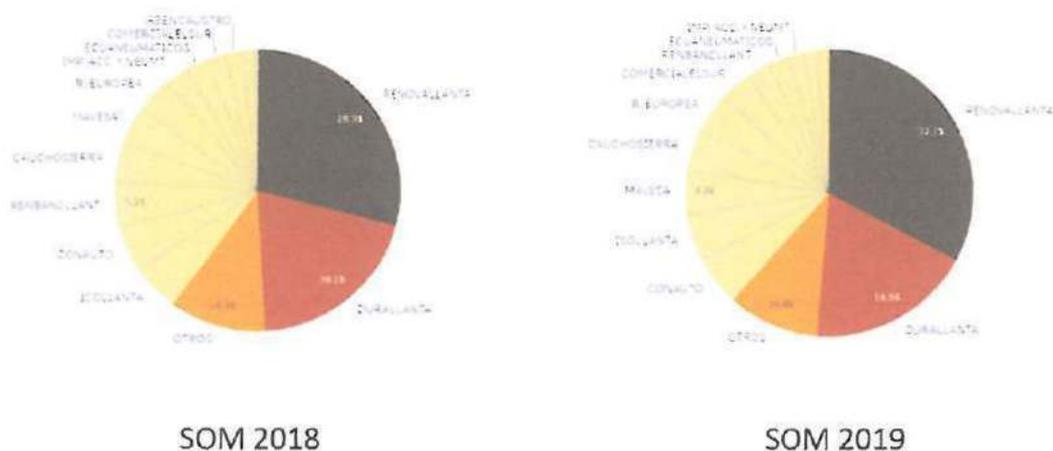
1.1.- Cierre de operaciones de plantas de reencauche (Recandina, Ferremundo) y reducción de ventas en otras.

1.2.- Reducción de precios de venta y en varios casos de bandas de reencauche.

1.3.- Reducción del 10% en las importaciones en el mercado Premium (Incremento del 12% en Renovallanta), incremento del 17,61% en las importaciones en el segmento Quality debido a la inclusión de bandas VIPAL en la producción de Durallanta (Incremento del 8,74% en Renovallanta), Reducción del 10% en las

importaciones de banda Budget, (Poca participación de Renovallanta con uso en Camioneta Radial).

Nuestro crecimiento del 3% en unidades en el año 2019, el cierre y reducción de ventas de otras hizo que nuestra participación en el mercado crezca del 29% al 33%.



- **Mantener los indicadores de rentabilidad similares a los resultados de los tres últimos años de la compañía.**

El año 2019 continuamos optimizando varios costos fijos como arriendos, depreciación, seguros, patentes, permisos, certificaciones, etc. al trabajar en modalidad de tres turnos en las dos plantas. Fue muy importante el haber iniciado la Transformación Digital de la empresa, con la implementación del internet de la cosas (Iot) para la trazabilidad de los productos y procesos. La implementación de las herramientas de BI para visualizar los datos de las áreas de ventas, producción y calidad. La optimización del uso de CRM para el seguimiento de nuestra relación con el cliente. La implementación de una plataforma de ajustes de producto defectuoso en línea, integrado a BI para el análisis de la incidencia de los procesos, personal, marcas de cascos, etc. en el producto defectuoso.



## 2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO.

Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio han sido consideradas y han sido el soporte en todo momento para llegar a obtener los resultados de este ejercicio.

## 3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO.

- El mayor reto para el año 2019, fue mantener la rentabilidad de la compañía en un año difícil con una parada completa en el mes de octubre, por 15 días debido al paro nacional que impedía la producción.
- A pesar de la agresividad de la competencia formal y de la reducción de precios de llanta nueva, la Estrategia Comercial planificada para el

2019 rindió sus resultados, en donde las acciones de mayor aporte al su cumplimiento fueron:

1. Mantener todo el año las promociones en medidas de alto consumo con bandas para cada segmento y la rentabilidad para el distribuidor.
2. Mejorar el servicio al cliente.
3. Desarrollar nuevos canales de comercialización
4. Asegurar la confiabilidad del producto.

### VENTAS AÑO 2018:



### VENTAS AÑO 2019:



### Paro Nacional:

Durante los días del 2 al 13 de octubre del 2019 paralizamos nuestras actividades, tanto en las plantas de Cuenca como Quito debido a las manifestaciones masivas a nivel nacional tras el anuncio del incremento en los precios del combustible. Nuestra compañía se acogió al artículo 60 del código de trabajo, en donde el

empleador abona la remuneración pero con derecho a recuperar el tiempo perdido. Se recuperó en parte la producción perdida, ya que debido a nuestro modelo de negocio, se requiere el ingreso de carcasas en volúmenes mayores a los habituales para trabajar los fines de semana. Luego de la huelga, la economía del país y de nuestros clientes se debilitó, notándose un decrecimiento en la demanda.

#### **4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2019.**

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las unidades vendidas crecieron en un 3.3% y la facturación creció en un 2,2% frente al año 2018. Como resultado se tiene un incremento en el SOM en 4 puntos porcentuales.
- El costo de ventas del producto se incrementó en un 4% respecto al año 2018, debido básicamente al incremento del costo de la materia prima por uso (incremento de producción) como por incremento del precio de la banda Contitread, del incremento salarial de la mano de obra y del incremento de los costos variables, debido básicamente a la duplicidad del precio del Combustible para la industria. Este incremento fue absorbido por la eficiencia al medir por unidad de producto vendido y mucho más al medir la eficiencia por Kg de banda procesado.
- Los gastos operativos frente a la venta neta prácticamente se mantuvieron y fueron menores en un 2%, medidos por unidad vendida, en donde el incremento en el gasto de ventas, se compensó con la reducción de los gastos Administrativos. La utilidad neta al final del ejercicio representó el 8.4% de la venta neta prácticamente igual al 2018.

## 5. OBJETIVOS 2020.

- Mantener la venta y la rentabilidad de los años anteriores, buscando cada vez ser más eficientes y siempre enfocados a los requerimientos del cliente.
- Continuar con la implementación de pequeños proyectos de transformación digital que mejoran la eficiencia, disminuyen la carga operativa y posibilidad crecer sin incrementar gastos.

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Milton Pozo P.', is written over the typed name.

Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A