

Carta

Ferdinand Hoyos

Presidente Ejecutivo
Continental Tire Andina S.A.

Ejercicio económico 2015

Señores accionistas:

Cumplo con la obligación personal, institucional y legal de presentar a ustedes mi informe del ejercicio económico 2015.

El análisis macroeconómico del entorno lo ha hecho el Señor Presidente del Directorio, en su informe que, a nombre del Directorio, pone a consideración de los accionistas y a mi relevaré fundamentalmente, a los aspectos sobresalientes en los campos de la mentalidad, la comercialización y los resultados financieros de nuestra empresa.

Como es de conocimiento general, el año 2015 trajo cambios fuertes en las economías de toda la Región Andina y especialmente en Ecuador. El Presidente del Directorio nos informó sobre la caída del precio del petróleo y también de las deudas de ciertos materiales primas como el cobre.



“A pesar de las dificultades hemos logrado éxitos durante el 2015.”

Eso resultó también en una devaluación de las monedas de varios países vecinos, el caso que más afectó a nuestra empresa fue la caída del peso Colombiano en 35.6% durante el año 2015. En resumen, en 2015 se vivió un entorno económico complicado para la empresa.

Tengo el agrado señores accionistas, que a pesar de las dificultades que nos han acompañado durante todo el año pasado hemos logrado éxitos de los cuales quiero mencionar los siguientes.

- En el mes de marzo tuvimos las ventas más altas de la historia de Continental Tire Andina en el área de llantas para vehículos livianos “PLV” en Ecuador.

- En el mes de octubre tuvimos las ventas más altas de la historia de Continental Tire Andina en el área de llantas para camiones CVT.

- Récord de inversiones de 16.3 millones de dólares para subir la capacidad y tener un portafolio más amplio, para asegurar que podamos producir llantas de última tecnología y calidad. En este contexto me gustaría mencionar que tuvimos el lanzamiento de 25 nuevos productos, 18 en la línea de PLV y 7 en la línea de CVT. Como una de las proyecciones especiales, es ubicar el lanzamiento de la línea, en la medida 17.5, que se realizó con la presencia de clientes y medios de comunicación, en el mes de noviembre 2015, con lo cual se cubre un amplio segmento de mercado. Con el portafolio disponible en nuestra planta de Cuenca podemos abastecer aproximadamente 90% de la demanda del mercado del Ecuador.

En puntos financieros, llegamos a ventas netas de USD 173.4 millones. En cuanto a la rentabilidad de nuestras operaciones, hemos conseguido una utilidad neta de USD 13.6 millones. Estos datos si representan una baja de 7% en relación a las ventas y una baja de 30 la utilidad sobre ventas en 2014 de 9% a 7.9% en 2015.

La razón principal por la baja en ventas y en utilidad es por la situación económica en la región, la devaluación fuerte producida en

“Con el portafolio disponible en nuestra planta de Cuenca podemos abastecer aproximadamente 90% de la demanda del mercado del Ecuador.”

los mercados de Colombia y Chile y también la presión en los precios de mercado.

La situación económica de país redujo también el acceso a préstamos bancarios, y esta contracción de créditos limitó la liquidez de nuestros clientes que se tradujo en un incremento de la cartera vendida de 9.4% a 9.8% en la cartera total. Sin embargo, la difícil situación financiera de la empresa, le ha permitido tener acceso a financiamiento por parte de los principales bancos del país y a través del mercado de valores.

En el año 2015 implementamos el fujo de efectivo dirigido a que en el mes de febrero se aprobó la emisión de papel comercial, por el valor total de USD 20 millones, el mismo que tiene vigencia hasta febrero del 2017. El Papel Comercial se colocó a 192 y 259 días plazo. En una primera fase, el rendimiento de las colocaciones fue de 4.25% a 180 días y 4.75% a 259 días. En la segunda fase, y dada la contracción de mercado, el rendimiento subió a 5% y 6% respectivamente.



El incremento de precios del bunker a mediados del mes de octubre generó un costo adicional de USD 240 mil en el 2015. Este mismo incremento del bunker, sumado a las nuevas tarifas eléctricas, ocasionó también un incremento de costos en el 2016. Los gastos fijos de producción se complicaron de acuerdo a los niveles presupuestados.

Una situación especial y lamentable que nos tocó atravesar en el mes de Agosto por la falta de demanda en los mercados y el aumento de sobre stock, fue una paralización de producción en la planta de Cuenca, por el caso de una suetana. Se tuvo prevista una nueva parada para el mes de noviembre, pero con el esfuerzo y unión de todo el equipo conseguimos que no se produzca la misma, y continuemos produciendo en esta forma de manera regular hasta fin de año.

nuevos
productos



Aparte de que las exportaciones fueron complicadas, el entorno del año 2015 nos influenció con nuestra estrategia de seguir con la internacionalización de nuestras operaciones.

Después de instalar oficinas propias en Chile y Colombia en 2014, contamos adicionalmente con una tienda en ambos países. Con eso, nosotros somos capaces de brindar un mejor servicio a nuestros clientes de retail con una respuesta más rápida para pedidos de mercadería.

En Chile, el número de puntos de venta de nuestros clientes que tienen una identificación con nuestra marca subió de 26 a 35. También en Colombia el conocimiento de nuestra marca subió con la identificación de 12 nuevos locales de nuevos clientes en 2015, llegando a un total de 35 locales en el mercado de Colombia con nuestra identificación. En resumen, en 2016 nuestras exportaciones crecieron con el 20.5% de nuestra venta y 11.3% de la utilidad.

Mantenemos la política de dividendos del año pasado: la administración incrementa el importe del 30% de la utilidad a disposición de los accionistas como dividendo en efectivo. Del mismo modo, la reversión como capital del restante 70% para que la empresa se beneficie del estado fiscal vigente (10%) y pueda contar con los recursos necesarios para continuar con las inversiones previstas para el año 2016.

“ En resumen, en 2015 nuestras exportaciones cuentan con el 20.5% de nuestra venta y 11.3% de la utilidad.”

”

Desde el punto de vista comercial, el año estuvo dedicado a la celebración de los 100 años de General Tiro. Lo cual nos permitió a nivel de Ecuador y de la Región Andina tener una excelente presencia de esta marca en varios eventos que consideraron nuestra imagen. Por otro lado, se impulsó el alto impacto positivo para nuestra marca mundial, Continental, a través del auspicio a los equipos de Ecuador, Colombia, Chile y Perú en las eliminatorias de fútbol para la participación en el mundial de 2018; nuestra presencia de marca en los estadios y en la televisión; va incrementando positivamente la imagen de nuestra marca en nuestros clientes y consumidores finales.

Los logros del equipo de marca de destino, no solo por los avances tecnológicos sino por haber ganado un premio de calidad, el Quality Award CVT 2015, otorgado por la Universidad como una planta en constante crecimiento y desarrollo en nuestra línea de marcas CVT.

Por otro lado, nuestra Compañía fue reconocida en noviembre debido a su amplia trayectoria y su aporte a la industria nacional, por lo cual la Cámara de Industrias de Cuenca en su 79 aniversario, entregó la Placa "Roberto Crespo Toral", principal distinción que las empresas reciben por parte de este gremio industrial.

Este año también hemos tenido la visita de altos funcionarios y autoridades locales, nacionales e internacionales. Nos visitaron varios Ministros, Ministros Secretarios de Estado, Viceministros y altos funcionarios del gobierno nacional y local a la planta de producción de nuestra Compañía. Asimismo Cámaras de la Producción, Embajadas, clientes y ciudadanía en general; todos quienes han podido constatar el crecimiento y desarrollo de nuestra instalaciones, que beneficia la economía nacional y regional, así como nuestras proyecciones y retos hacia el futuro.

Verlos han sido los proyectos sociales con los trabajadores y sus familias, así como en menor medida, pero con buenos resultados el desarrollo de nuestros proyectos de Responsabilidad Social, destacándose el inicio del proyecto de Formación Dual, que en unión con la Cámara de Comercio e Industrias Ecuatoriana, Alameda, Cámara de Industrias de Cuenca, Universidad Politécnica Salesiana y varias empresas de Cuenca se comenzó el proceso de selección, admisión e inicio de este programa estudiantil para 55 hombres y mujeres que desean obtener su certificado profesional en carreras como mecánica industrial y electricidad industrial. Continental tendrá la oportunidad de contar con 10 profesionales capacitados de este programa.

El diálogo no cesó en la Compañía durante todo año. Es así que hemos venido realizando reuniones periódicas con el Comité de Empresa y las Asociaciones

de trabajadores y empleados, así como reuniones para presentación de resultados por parte de la Presidencia Ejecutiva y los exitosos encuentros con los Vicepresidentes de nuestras áreas de Manufactura y Relaciones Humanas. Todos estos acercamientos han sido espacios propicios para intercambiar ideas y llegar a soluciones eficientes e inmediatas para el desarrollo permanente de nuestra Compañía.

No quiero terminar, sin expresar mi reconocimiento por haber logrado en mi primer año de trabajo en Continental Región Andina, difíciles retos pero muy gratificantes instalaciones que solo pudieron ser posibles gracias a un trabajo en equipo, la pasión de hacer de todos nuestros equipos y la confianza en nuestros mayores destrezas; por ello quiero agradecer por toda la confianza y colaboración brindada por parte de ustedes, las acciones, y del Directorio. Su participación decidida ha sido importante para tomar las mejores decisiones en beneficio de nuestra empresa.

Y un agradecimiento especial a mis colegas del Comité Ejecutivo y a todos los empleados y trabajadores que han contribuido día a día con todo su esfuerzo y trabajo, para el constante desarrollo de nuestra Empresa.

Muchas gracias,
Fernando Hysan
Presidente Ejecutivo
Continental Tiro Andino S.A.

“ Los difíciles retos pudieron ser superados gracias a un trabajo en equipo y la confianza en nuestras mayores destrezas.”

”



nuevas locales
en Colombia

