

## **Señores Accionistas:**

Cumplo con la obligación personal, institucional y legal de presentar a ustedes mi informe del ejercicio económico 2018.

Como en años anteriores, el Sr. Presidente del Directorio ha realizado un certero análisis de la situación macroeconómica, que sin lugar a dudas tienen un impacto significativo en las actividades de la empresa, y en los resultados financieros de la misma. Miramos con atención especial la situación del mercado nacional, donde se concentra gran parte de nuestra actividad y que sin duda marcaron los resultados económicos del ejercicio.

En Ecuador nos enfrentamos a una constante erosión de los márgenes. Esta situación, como ya fue referido por el Sr. Presidente, es causada en gran medida por la entrada masiva de neumáticos, muchas veces en condiciones de competencia desleal. Verificamos la entrada al mercado de productos en niveles de precios que no reflejan la realidad, creando una distorsión muy negativa para la industria.

Como es lógico, la empresa no puede quedarse parada ante esta situación. Venimos alertando a las autoridades competentes del problema que se está generando para la buena salud de la industria. Pero lógicamente, esto no es suficiente. Es por ello que tenemos marcados unos claros objetivos estratégicos, que guían cada una de las acciones que desempeñamos en el día a día.

Estos objetivos estratégicos pueden ser resumidos en los siguientes puntos:

Máxima eficiencia productiva. A lo largo del 2018, desde nuestra planta de Cuenca, hemos trabajado para mejorar cada uno de nuestros procesos productivos, localizando áreas de mejora. Esta actividad se enmarca en nuestro proyecto denominado "Focus\$"

El proyecto tiene una serie de objetivos muy ambiciosos para la reducción de ineficiencias y para la mejoría continua. Los resultados del proyecto en 2018 fueron muy positivos. Prueba de ello es la mención por parte de la Superintendencia de Compañías, que nos calificó como la empresa número 20 dentro del ranking de las empresas más productivas del país. Sin embargo, nuestra ambición es todavía mayor, ya que competimos en un mundo globalizado, por lo que no podemos contentarnos con lo conseguido hasta la fecha. Nuestro objetivo para 2019 es continuar con el proyecto y conseguir aun mayor eficiencia productiva.

La segunda área estratégica es la excelencia tecnológica. Durante el 2018 trabajamos fuertemente para ofrecer al mercado los mejores productos, dotados con la mejor tecnología y adaptados a las necesidades de nuestros clientes. Continuamos trabajando fuertemente para tener el mejor portafolio de producto de la región, incrementando el número de referencias fabricadas localmente y por consiguiente, la complejidad productiva en nuestras instalaciones. Pero esta cercanía al cliente y sus necesidades es fundamental para nuestro futuro.

En lo que a producto se refiere, tenemos el lanzamiento de dos nuevas líneas diseñadas específicamente para las necesidades de la región. El nuevo Continental PowerContact 2 y el Continental Terrain Contact AT50. Estos dos lanzamientos fueron muy bien acogidos por nuestros clientes y muestran nuestra fuerte apuesta tecnológica.

Estos dos ejes estratégicos, eficiencia y tecnología, necesariamente tienen que venir acompañados de inversiones. Seguimos invirtiendo en nuestro futuro, a pesar del difícil encuadramiento en el que nos encontramos.

En el año 2018 las inversiones en planta ascendieron a USD6,2 millones.

Una de las inversiones más relevantes del ejercicio 2018 fue el nuevo sistema de nitrógeno para el proceso de vulcanización de los neumáticos. Esto permite que el proceso de vulcanización sea mejor controlado, así como recortar el periodo de tiempo del proceso, generando una reducción en los tiempos promedio y una mejor eficiencia energética.

Otro objetivo estratégico es el incremento del volumen de exportación. Hoy en día, nuestra dependencia del mercado ecuatoriano es todavía muy elevada. La forma de evitar esta dependencia del encuadramiento económico del país pasa necesariamente por un aumento de las exportaciones. El volumen de exportaciones del año 2018 superó los 45 millones de dólares americanos. Somos optimistas de cara al futuro cercano en poder crecer esta cifra hasta cuotas más altas. A día de hoy tenemos capacidad disponible en nuestra planta, por lo que generar negocio fuera de nuestras fronteras fortalecería nuestra situación económica de manera significativa. El trabajo realizado hasta la fecha es una excelente base para continuar creciendo. Las exportaciones a países de nuestra región, así como a Estados Unidos muestran la capacidad y la calidad de los productos fabricados por nuestra planta.

Desde el punto de vista de la comercialización de nuestros productos, y como ya referido por nuestro Presidente de Directorio, fuimos capaces de mantener e incluso crecer nuestra participación de mercado dentro de Ecuador. Este crecimiento vino acompañado de una mayor participación de nuestra marca de referencia, Continental.

También cabe destacar que nuestros estudios de mercado muestran que Continental es la marca con mayor reconocimiento del sector de neumáticos en el mercado nacional. Esto viene a corroborar el buen trabajo realizado por el equipo para potenciar nuestra presencia e imagen.

Por supuesto, todo lo conseguido hasta la fecha y todos nuestros objetivos estratégicos no podrían ser alcanzados sin el equipo de personas que existe detrás.

Un año más hemos invertido fuertemente en la formación continua de nuestros colaboradores. También tenemos que destacar la firma del XXIII Contrato Colectivo de Trabajo, cuya negociación se desarrolló en armonía, primando siempre el diálogo y la confianza mutua.

Varios han sido los proyectos sociales con los trabajadores y sus familias, como lo fue la Casa Abierta "Conti 2019", la cual abrió las puertas de nuestra fábrica a propios y extraños, quienes pudieron conocer de manera directa nuestro proceso productivo, y las actividades de varios departamentos. Esta actividad nos permitió estrechar aún más nuestros lazos con la sociedad, impulsando el orgullo y pertenencia de nuestro personal y sus familias con la empresa. Esta iniciativa se unió a muchas otras encaminadas a las áreas de Seguridad en la fábrica, a la mejora de la calidad o al cuidado del Medio Ambiente.

A pesar de todo este trabajo, desde el punto de vista financiero, me veo en la situación de informar que no hemos llegado a los resultados esperados.

Las ventas netas del año 2018 fueron de USD 159,7 millones, que corresponden a un 5% menos que el año anterior. En cuanto a la rentabilidad de nuestras operaciones, bajaron del 5,7% en 2017 al 2,5%, principalmente por la ya referida reducción en precios para defender el volumen de ventas, así como a otros ajustes puntuales que afectaron negativamente los resultados. La utilidad neta ascendió a USD 4,04 millones de USD.

La situación económica del país sigue teniendo un impacto negativo en la liquidez de nuestros clientes que se tradujo en un incremento de la cartera vencida. Sin embargo, la sólida 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 a un costo muy competitivo.

Antes de terminar, quisiera mencionar el desarrollo de nuestros proyectos de Responsabilidad Social, destacándose un proyecto dentro de nuestro eje de Educación. En una alianza estratégica con nuestra empresa vecina Graiman y el Ministerio de Educación, se efectuó el programa “Calidez y ternura en el Aula y el Hogar”. Este programa benefició a más de 2000 niños de las Escuelas Mario Rizzini de Quinta Chica y Zoila Aurora Palacios de Ricaurte.

Adicionalmente, se firmó por noveno año consecutivo el convenio con el Municipio de Cuenca, en pro de continuar con nuestro proyecto “Mi Barrio, el corazón de Cuenca”, y en la ciudad de Quito se efectuó la reinauguración de la estación de agua y aire para bicicletas en el Parque Metropolitano de Quito.

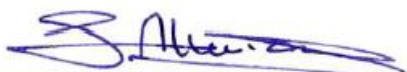
Estos son tan sólo algunas de las actividades desarrolladas como parte de nuestro compromiso con la sociedad, actividades de las que nos sentimos orgullosos y esperamos potenciar en años venideros.

Por último, me gustaría agradecer por toda la confianza y colaboración a todos los accionistas y muy particularmente al Directorio. Su participación decidida ha sido importante para tomar las mejores decisiones en beneficio de nuestra empresa.

También un agradecimiento especial a mis colegas del Comité Ejecutivo y a todos los empleados y colaboradores que han contribuido día a día con todo su esfuerzo y trabajo en equipo, para el constante desarrollo de Continental Tire Andina.

Muchas Gracias.

Jorge Almeida



**Sr. Jorge Almeida Ramirez**  
**Presidente Ejecutivo**