

# INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2014

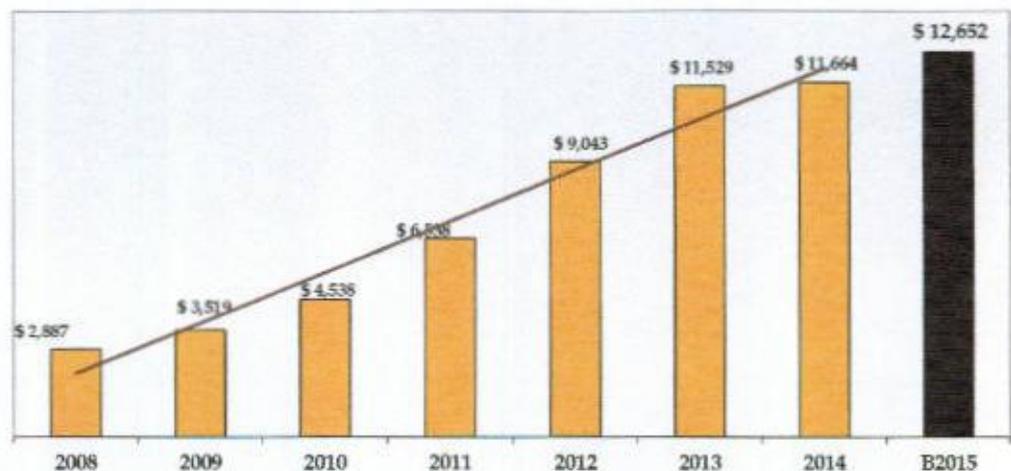
Quito, 30 de Marzo del 2015

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

## TENDENCIAS DE LA COMPAÑÍA EN LOS ULTIMOS SIETE AÑOS

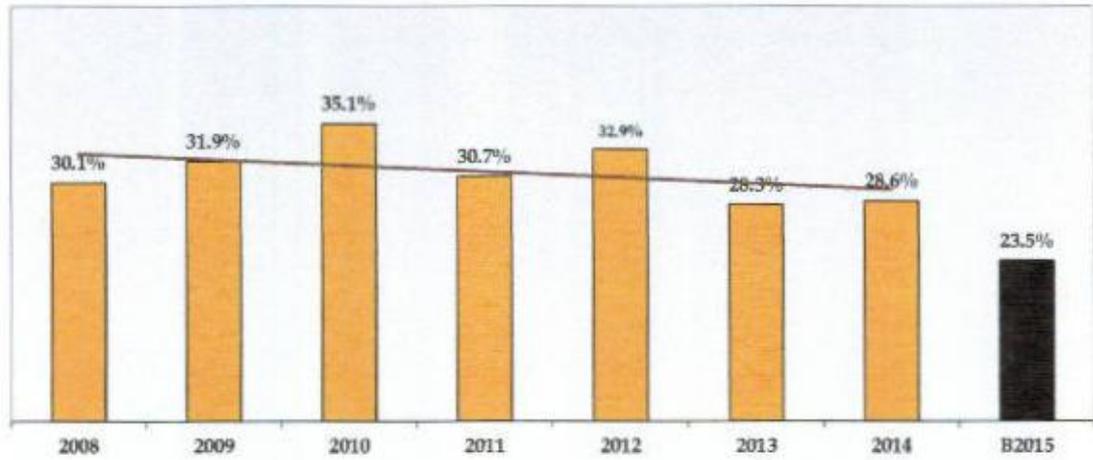
- La compañía fue guiada a un crecimiento con rentabilidad llegando a cuadruplicar su venta en estos últimos 7 años.

RENOVALLANTA - VENTAS NETAS YTD  
(MILES DE DOLARES)

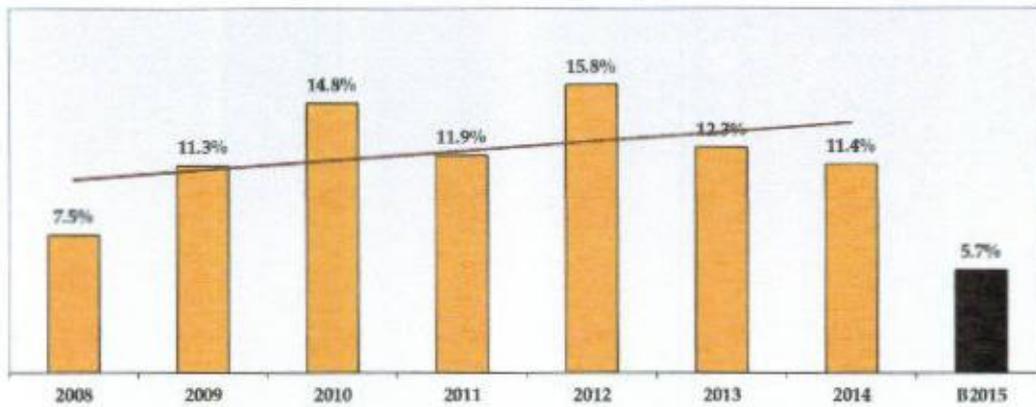


- El CMC, la utilidad neta operativa y la utilidad neta después de impuestos se ha mantenido en este periodo con una pequeña disminución en los últimos años, sin embargo no es posible continuar creciendo al mismo ritmo con la rentabilidad de años anteriores por lo que para el año 2015 se plantea una estrategia mucho más agresiva en el mercado para alcanzar el crecimiento del 12% en unidades y mejorar nuestra participación.

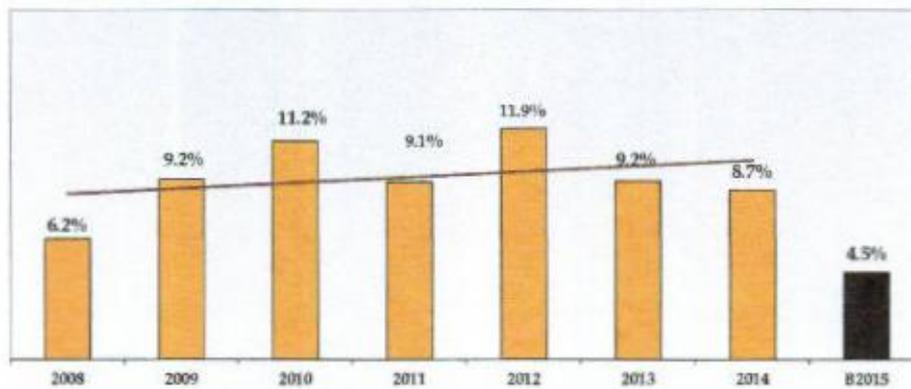
### RENOVALLANTA - CMC



### RENOVALLANTA - NOP % VN

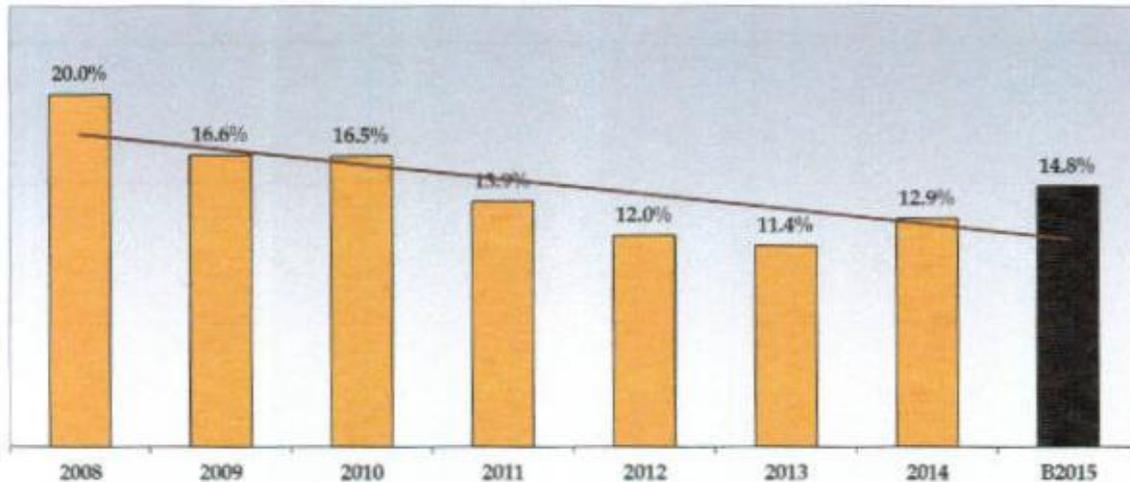


### RENOVALLANTA - NIAT % VN



- De igual manera se logró reducir los gastos del período, gracias el crecimiento en ventas, sin embargo en el presupuesto 2015 este vuelve a valores cercanos al 15% de la venta neta básicamente por el incremento de sueldos, de los gastos de distribución ligados a la mayor venta en unidades medidos sobre la venta neta que presenta un mayor descuento.

#### RENOVALLANTA - GASTOS DEL PERÍODO % VN



### INFORME DE GERENCIA RESULTADOS 2014

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 2014.

#### 1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2014

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2013, se tiene:

- **INCREMENTO EN LAS VENTAS NETAS EN UN 14.5%**

Se alcanzó apenas un 1.2% de crecimiento frente al resultado final del año 2013 debido a varias condiciones de mercado, entre las principales tenemos:

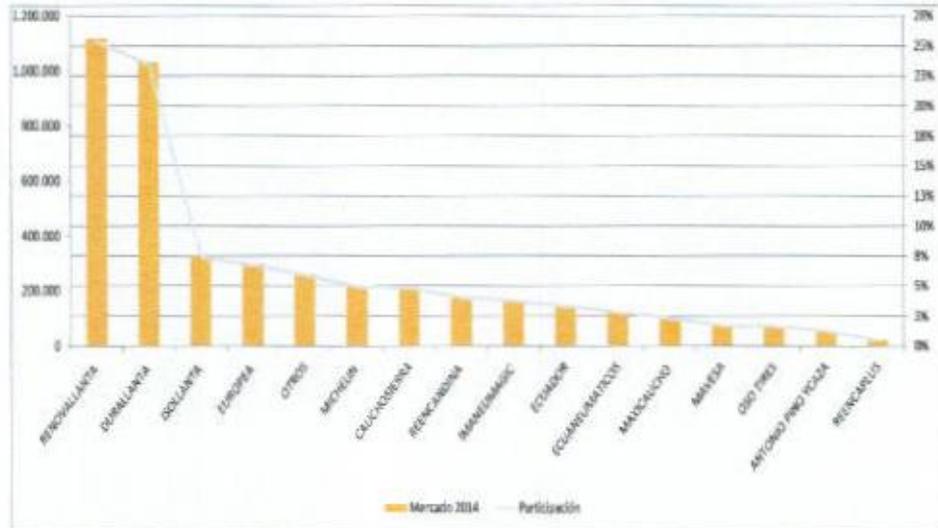
1. El mercado de reencauche en los últimos tres años prácticamente no ha crecido, sin embargo existe un crecimiento de los actores de mercado del

50% en el 2014 frente al 2013, llegando en la actualidad a haber más del doble de la capacidad instalada de reencauche que el año 2012.

2. Los importadores son nuevos actores de mercado desde el año 2014 y están volcando toda su fuerza de venta de llanta nueva a reencauchar de acuerdo a los índices exigidos por el gobierno (45% de las importaciones en este año 2015).
3. La red de distribución de Continental no tiene la exigencia de reencauchar en los niveles exigidos por el gobierno a los importadores lo que nos hace vulnerables en el mercado, considerando adicionalmente que para la red de distribución el porcentaje de participación de reencauche en sus ventas netas es mínimo.
4. La mayoría de los nuevos actores son negocios familiares, con bajo costo de producción y con utilización de bandas del segmento Budget y están enfocados en un servicio regional lo que afecta directamente a nuestro distribuidor de esa región.
5. Los Importadores que tienen plantas de reencauche y que constituyen el 25% del mercado de reencauche (Sin considerar a Durallanta), tienen el precio de reencauche más bajo del mercado para lograr incrementar sus unidades reencauchadas y así poder cumplir con las regulaciones.
6. Durallanta, el segundo actor de mercado más importante con el 23.5% del mercado, a raíz de la nueva regulación de las importaciones, creció significativamente sus importaciones de llanta nueva e introdujo en el mercado, en Enero del 2015, una segunda banda con una lista de precios 18% más bajo que su lista habitual con banda Bandag.
7. Los importadores de las marcas Premium están creciendo en recursos de servicio al cliente y los importadores de marcas Quality están implementando este servicio.
8. Se emigró a todos nuestros clientes de camión radial de banda Vipal a bandas contitread
9. Vipal contrataca convirtiendo tres plantas de reencauche en Vipal e incrementando la venta de banda Ruzzi en el segmento Budget.
  - Debido a la agresividad de los importadores en el Mercado, se presenta la posibilidad de traerlos a Renovallanta a 5 grandes distribuidores de Durallanta, para lo cual firmamos convenios con el importador de la marca Double Coin.
  - Adicionalmente al convenio con Double Coin, se firmó otros convenios con importadores de: Khumo, Hankook y Good year para lograr

mantenernos reencauchando con algunos distribuidores de Renovallanta y que no pertenecen a la red de Continental.

- Esta estrategia, nos ha permitido mantenernos como la empresa líder del mercado de Reencauche Ecuatoriano en el año 2014.



- **Incremento de la participación de la banda CONTITREAD en la línea de camión radial en donde esperamos terminar con una participación del 60%.**

En el año 2014 se reencaucharon 33792 unidades con banda contitread de un total de 51407 unidades de camión radial, lo que significa un 65.7%

- **Obtener la certificación ISO 9001:2008 para la planta de Cuenca en el primer semestre del año 2014.**

Se logró las certificaciones Iso9001:2008 e INEN 2582 para la planta de Cuenca.

- **Implementación de la página Web de Renovallanta con el servicio on-line y en tiempo real para ingresos y consultas de las órdenes de reencauche.**

Se implementó la página web, sin embargo no se ha podido dar el servicio on-line y en tiempo real los ingresos y consultas de las órdenes de reencauche debido a problemas de interconexión con el sistema Cadillac. Se está implementando el sistema SAP como ERP para finalizar con esta opción en la página web.

- **Implementación del plan de inversión 2014 de aproximadamente \$450000 para reemplazo de maquinaria de la planta de Quito así**

**como también la construcción de la bodega de producto terminado y despacho.**

Se realizó la construcción de la bodega de producto terminado y despacho y se implementó parte del reemplazo de maquinaria (50% del plan de inversión).

- **Finalización del estudio de los proyectos de plantas de reencauche en Perú y Colombia.**

Se presenta al directorio los estudios de los proyectos de Perú y Colombia, en donde el proyecto de Perú es inviable y para Colombia es posible la inversión con mejor retorno para lo cual se requiere una buena alianza con el proveedor de banda (Continental).

## **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.**

- Continuamos subiendo la producción en la planta de Cuenca, llegando a una media de 1655 unidades por mes, alcanzando hasta Diciembre las 19862 unidades, llegando a tener indicadores de gestión de productividad, costos y calidad mejores a las otras plantas.

## **4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2014.**

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las ventas netas se incrementaron en un 1.2% frente al resultado del 2013.
- El costo de ventas del producto antes de variación fue del 70.6%. Existió una variación neta positiva de materia prima y de gastos variables de manufactura debido a la reducción de costos de materia prima frente al estándar y a la eficiencia de manufactura.

- CMC después de variaciones del 28.6%, superior al 1.78% al presupuesto y muy cercano al CMC del 2013.
- La utilidad neta operativa representó el 11.4% de las ventas netas y la utilidad neta después de impuestos el 8.7%. En valores absolutos la utilidad neta del 2014 fue de USD\$1 014 628, un valor muy similar al ejercicio anterior.
- El patrimonio de la empresa crece en un 7% debido a la recapitalización y a los resultados del año 2014.

## **5. OBJETIVOS 2015.**

- Incremento en las unidades vendidas en un 13.9% y en ventas netas en un 8%.
- Incremento de la participación de la banda CONTITREAD en la línea de camión radial en donde esperamos terminar con una participación del 80% y del 65% del total de banda consumida.
- Implementación del plan de inversión 2015 de aproximadamente UN MILLON DE DOLARES para reemplazo de maquinaria de la planta de Quito así como también la construcción de la nueva nave industrial de Cuenca.
- Implementación de la planta de Colombia.

Atentamente,



Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A