

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2015

Quito, 01 de Marzo del 2016

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 2015.

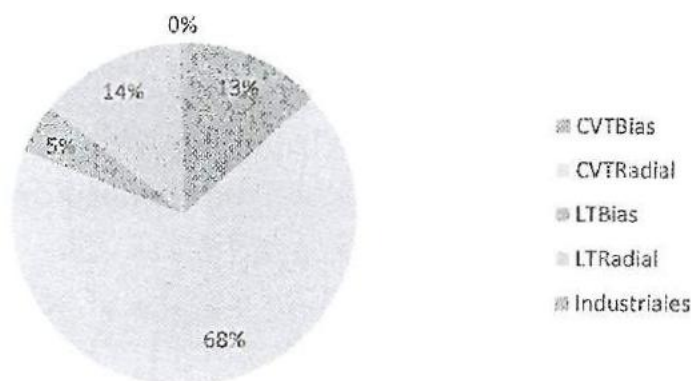
1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2015

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2015, se tiene:

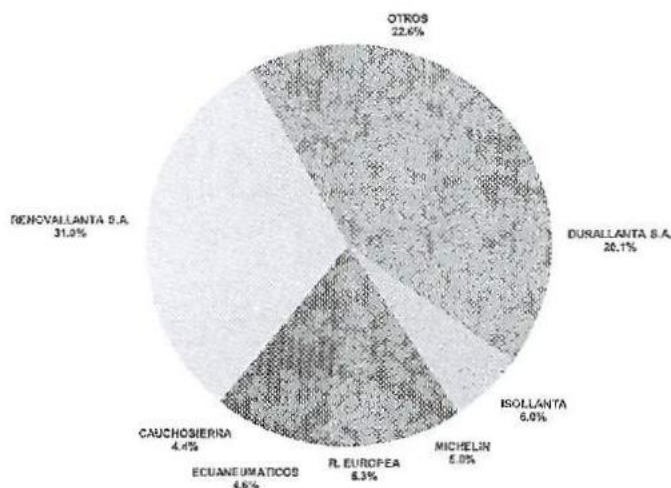
- Incremento en las ventas Unidades vendidas en un 13.9% y en vetas netas en un 8% con respecto al año 2014.

Se alcanzó un 14.7% de crecimiento en unidades y 8.6% en venta Neta frente al resultado final del año 2014. El principal crecimiento se da en la línea de servicios de camión radial en donde el valor fue del 23.5%, al contrario, la línea de camión convencional continúa su tendencia decreciente, reduciéndose un 5.7% en el 2015, con lo cual la línea de reencauche de camión radial representa el 68% de nuestra producción total.

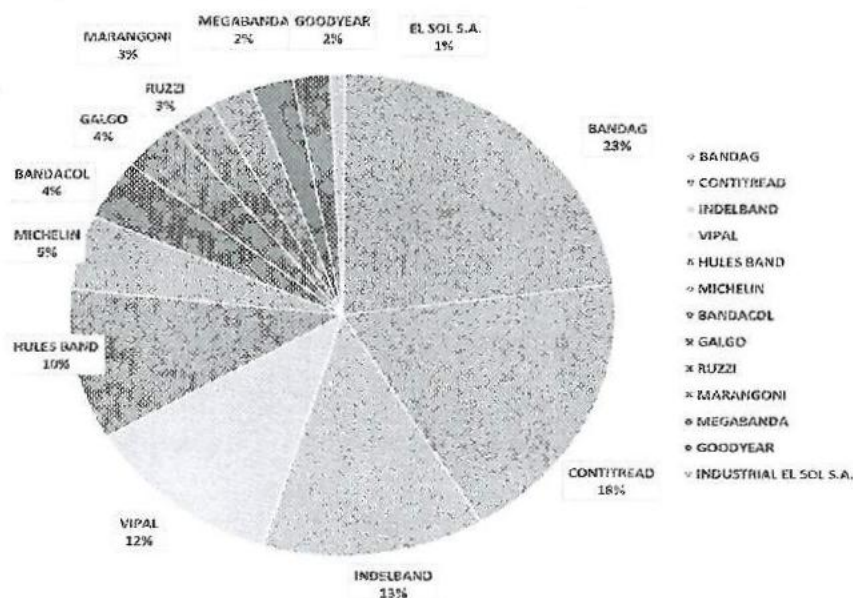
Ventas por Familia



Con este crecimiento importante acompañado de una reducción del 3.8% del mercado de reencaucho, nos afianzamos como la empresa líder del mercado con una participación del 30% del mercado Ecuatoriano.



- Con el crecimiento alcanzado en el 2015, se continúa posicionando la banda contitread en el mercado en donde actualmente tiene una participación del 18%, siendo la segunda más importante.



- **Implementación del plan de Inversión 2015 e implementación de la planta en Colombia.**

Durante el año 2015 no fue posible implementar el plan de Inversión 2015 para el Ecuador, en donde los rubros más importantes eran la infraestructura civil en el parque Industrial de Chaullayacu y la modernización de la planta de Quito. La construcción de la planta en Cuenca no fue factible debido a la falta del avance de las obras en el parque Industrial y a la imposibilidad de legalizar la compra-venta del terreno por lo que se buscó paralelamente la opción de arrendamiento, llegándose este último a ejecutarse a finales de año.

Lamentablemente este contratiempo en la planta de Cuenca, dificultó la inversión en la modernización de Quito por lo cual se ha colocado nuevamente este valor para el año 2016.

El proyecto de Colombia no fue ejecutado, sin embargo se actualizó el análisis de factibilidad del proyecto bajo los parámetros actuales del mercado Colombiano, convirtiéndose en una alternativa viable de inversión siempre y cuando exista un convenio a largo plazo en los precios de materia prima con nuestro principal socio estratégico Continental.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO.

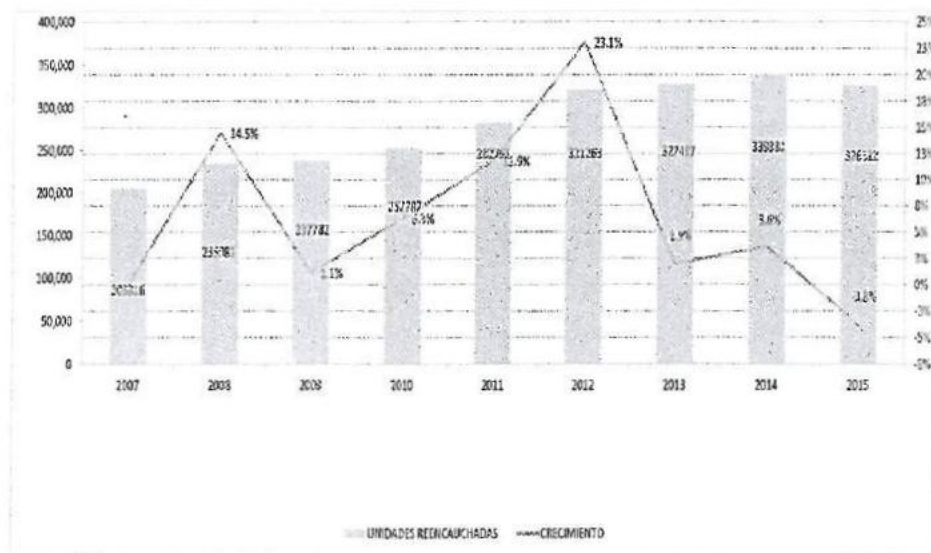
Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio han sido consideradas y han sido el soporte en todo momento para llegar a obtener los resultados de este ejercicio.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO.

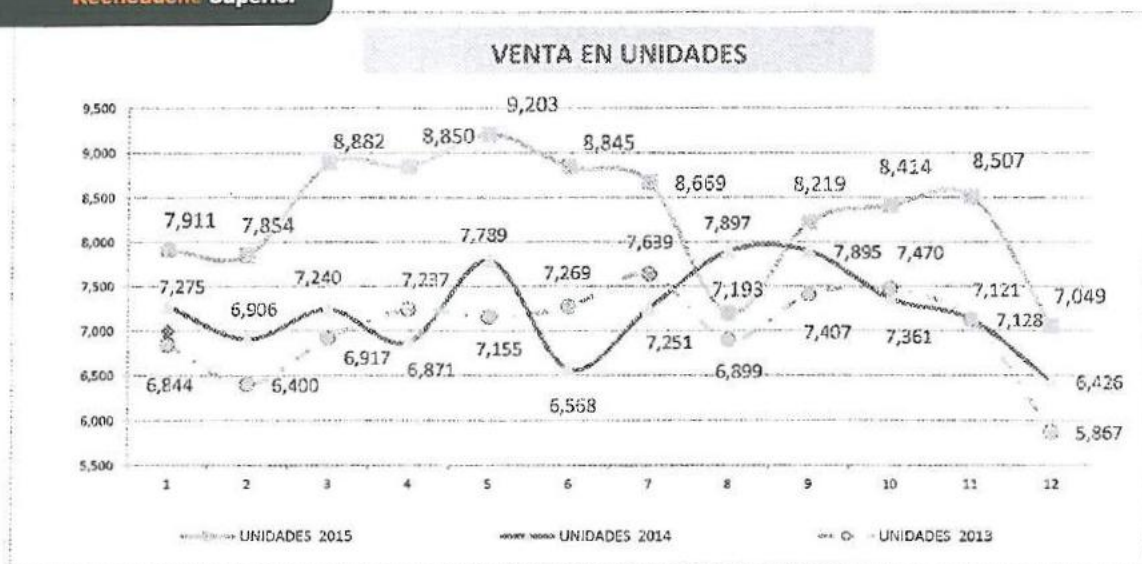
- A pesar de la agresividad de los importadores y de los nuevos actores de mercado, la Estrategia Comercial planificada para el 2015 rindió sus resultados, en donde las acciones de mayor aporte al su cumplimiento fueron:
 1. División de las zona Norte y Costa
 2. Incrementar la fuerza de ventas de reencauche en los distribuidores.

3. Promoción en medidas de alta rotación y con bandas del segmento Premium.

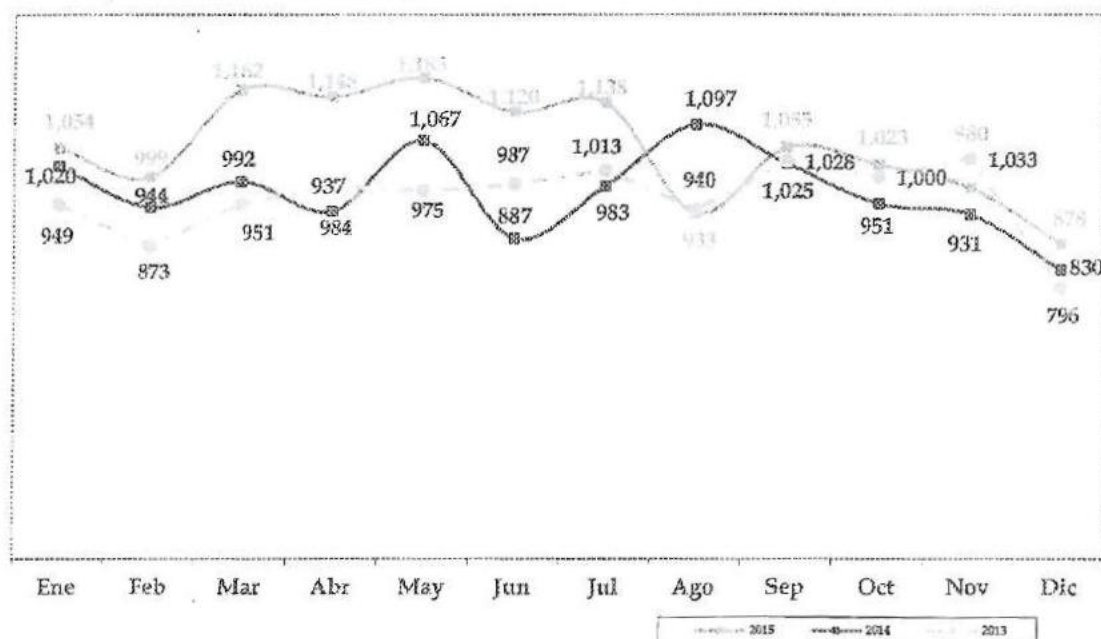
- El mercado de Reencauche decreció en un 3.8% y siendo muy fuerte esta tendencia en el segundo semestre del 2015. Esta situación es preocupante debido a que en un mercado en donde la demanda se ha contraído y los precios de la llanta nueva son bajos, el reencauche deja de ser una alternativa atractiva para el cliente.



- Otra situación preocupante del mercado es el decrecimiento en el consumo de productos Premium tanto en llanta nueva como en bandas de reencauche lo que debilita la posibilidad de un crecimiento futuro. Esto se refleja en una menor venta neta a pesar de un mayor incremento en la venta de unidades debido a la necesidad de hacer promociones en el producto Contitread.



RENOVALLANTA - VENTAS NETAS (MILES DE DOLARES)



4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2015.

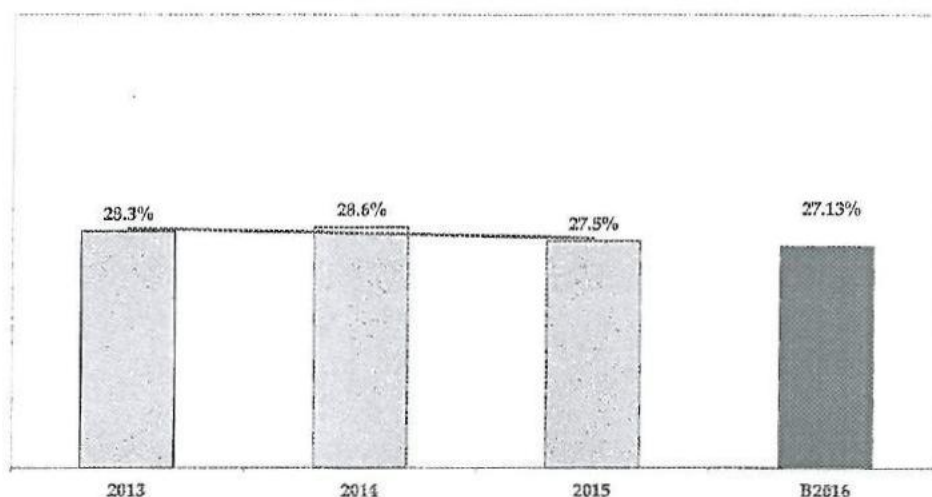
Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las ventas netas se incrementaron en un 8.6% frente al resultado del 2014.
- El costo de ventas del producto antes de variación fue superior en un 10.2% al 2014 frente a un crecimiento del 8.6% de la venta neta,

por lo que el CMC se redujo en un 3.6%; sin embargo el costo de ventas frente al presupuesto fue menor en un 5.7% para la misma venta neta, debido a las variaciones positivas de mano de obra y costos variables de producción.

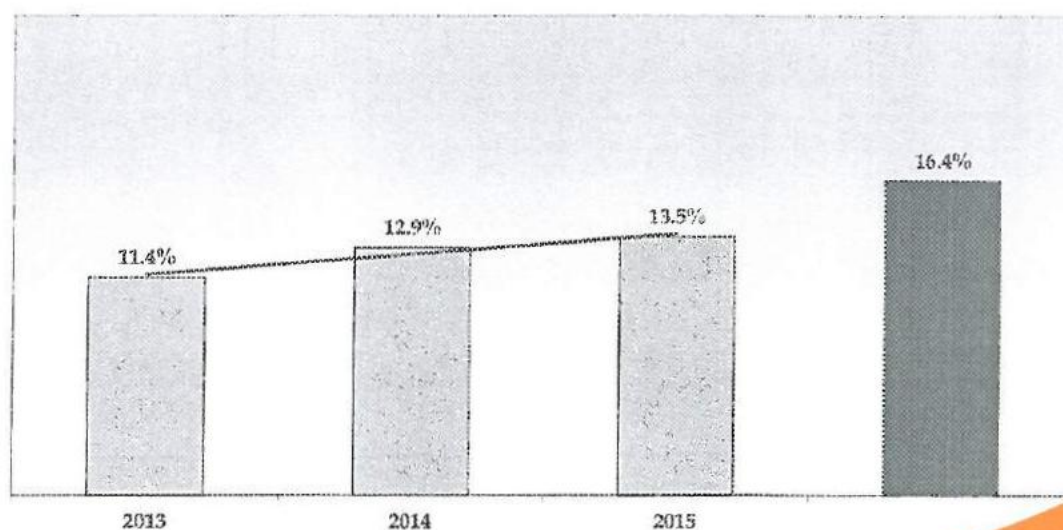
- CMC después de variaciones fue del 3.8% inferior al año 2014 pero superior en 16.8% al presupuesto.

RENOVALLANTA - CMC

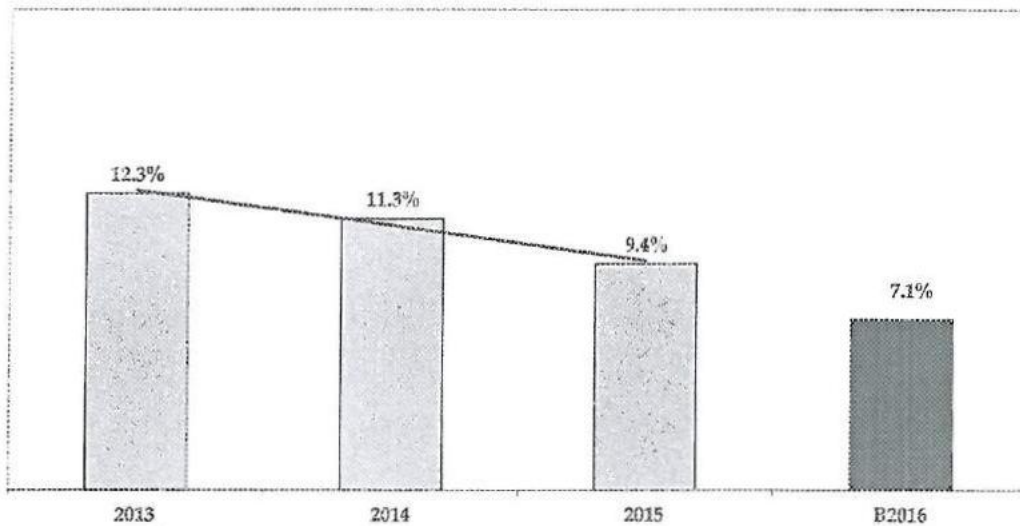


- Los gastos operativos representaron el 13.5% de la venta neta, 4.3% superior al 2014 pero 8.6% inferior al presupuesto, por lo que la utilidad neta operativa fue del 9.41% de la venta neta superior al 5.77% presupuestado.

RENOVALLANTA - GASTOS DEL PERÍODO % VN



RENOVALLANTA - NOP % VN



5. OBJETIVOS 2016.

- Debido a la situación de mercado, se proyecta una reducción en las unidades a vender del 14% y en las ventas netas del 15%.
- Implementación de la planta de Colombia.

Atentamente,

Milton Pozo P.

Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A