

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2017

Quito, 19 de Marzo del 2018

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 2017.

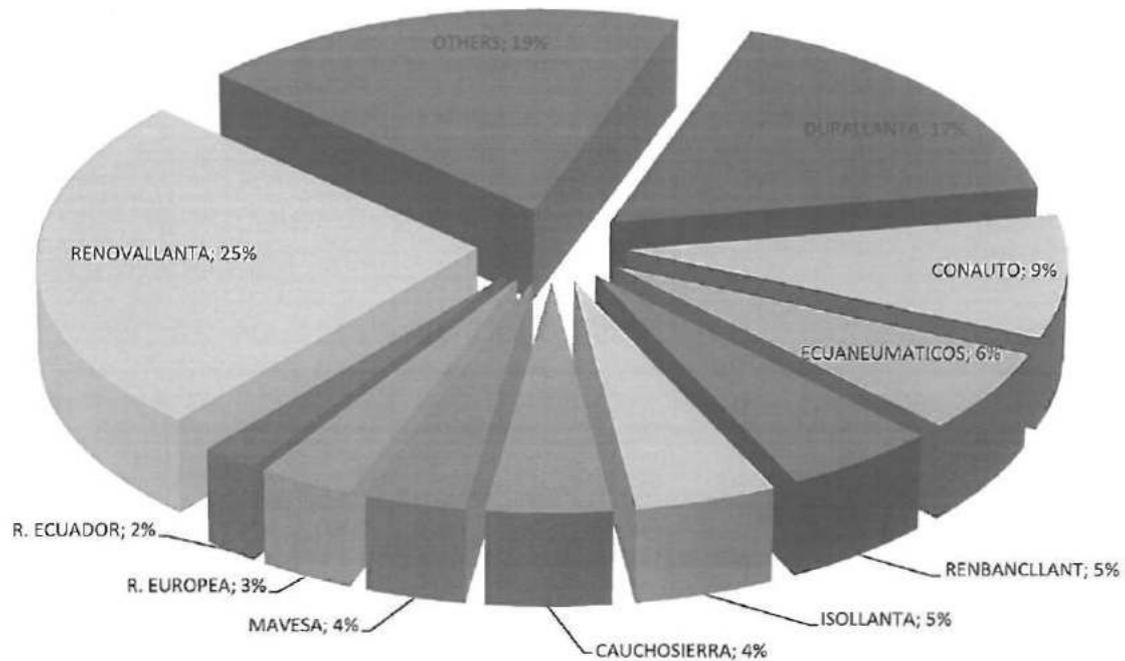
1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2017

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2017, se tiene:

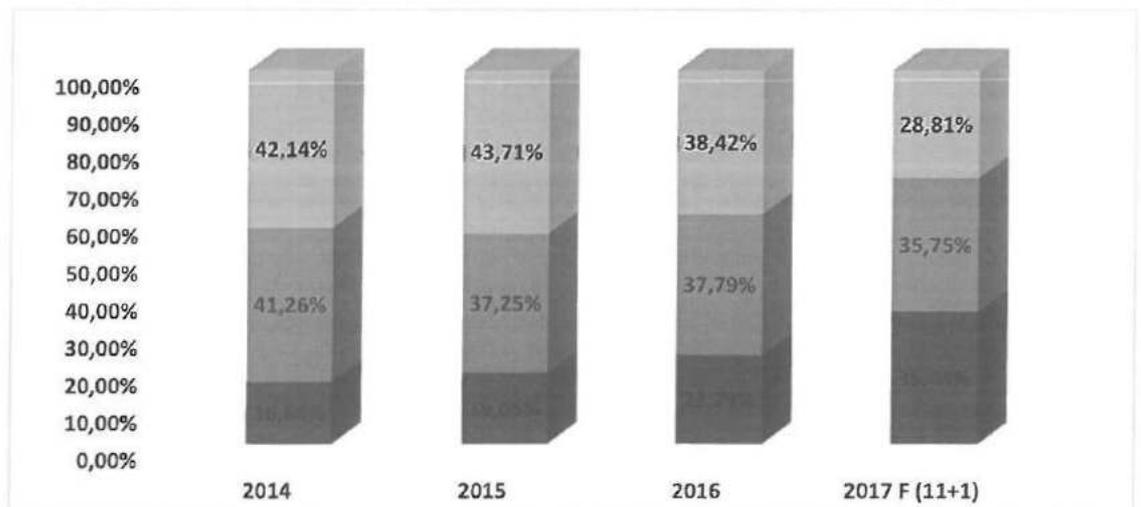
- **Debido a la inestabilidad económica del país y a la reducción del tamaño del mercado se considera una reducción de la venta en un 5% en unidades y de hasta un 11% en dólares.**

El año 2017, se caracterizó por una pequeña reactivación del mercado de Reencauche durante el segundo y tercer trimestre del año, matizada por el incremento de actores informales y a la reducción significativa de precios por parte de los actores habituales, por lo que Renovallanta se vio obligada a reducir precios y a mantener todo el año una promoción con precios especiales para las medidas de mayor rotación; esta estrategia nos permitió un crecimiento del 6.4% en unidades vendidas con una venta neta total similar al año 2016. Continúa la tendencia en la reducción de las ventas de camioneta radial y camión convencional contrastado con el crecimiento de la línea de camión radial.

Nuestra participación de Mercado en el año 2017 considerando las importaciones de banda se mantienen similares al año 2016.



- Debido a la búsqueda de precios más bajos por parte del mercado, las bandas consideradas como Premium y de mayor costo redujeron su participación con respecto al 2016, mientras que las bandas del segmento Budget presentan un significativo incremento.



- **Estudio de factibilidad de la planta en Colombia.**

Se realizaron múltiples análisis de factibilidad del proyecto de Colombia bajo los parámetros actuales del mercado, sin embargo no fue factible encontrar una solución rentable para esta inversión, en donde el costo de la materia prima y el volumen de producción juegan un papel preponderante. Se sugiere la implementación de la planta de manera integral con la venta de llanta nueva así como también de buscar la opción de socios estratégicos que contribuyan con las carcasas para el proceso productivo.

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 2017 rindió sus resultados, en donde las acciones de mayor aporte al su cumplimiento fueron:
 1. Reducción de precios de venta al público y cambio en la política comercial al distribuidor.
 2. Promoción en medidas de alta rotación, con bandas del segmento Premium y Quality.
- La importación de bandas se incrementó significativamente en el 2017 a pesar de que se considera un ligero incremento en la demanda. También debemos considerar que la importación de llantas nuevas creció significativamente con respecto al 2016, lo que hace pensar que en este primer semestre del 2018 la Oferta será muy superior a la demanda.

- 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 reducción mayor de la venta neta frente a las unidades. Costo/Km de llanta china similar a llanta Premium+ reencauche.
- Compra de cupos de reencauche por parte de importadores a reencauchadoras informales
- A partir del 15 de Diciembre se cierran operaciones de la planta de Duran así como también se otorga el periodo de vacaciones por 15 días laborables al personal de Quito con el objeto de modificar el Layout de esta planta, instalando varios de los equipos de Duran. Este cierre de operaciones en Diciembre, no nos permitió alcanzar el presupuesto previsto para ese mes en ventas, CMC y resultados del mes, sin embargo nos permitió arrancar el año 2018 con todas las instalaciones finiquitadas.
- Debido al cierre de la planta de Duran, es prioritario la transferencia de la nave industrial a Continental, considerado como activo disponible para la venta.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2016.

5.

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las unidades vendidas crecieron en un 6% frente al año 2016, sin embargo por la reducción de precios e incremento de descuentos a la red de distribución, la venta neta se mantuvo similar.
- El costo de ventas del producto también se mantuvieron similares al año 2016 haciendo que el margen bruto también sea igual al 2016.
- Los gastos operativos se mantuvieron iguales al 2016 a excepción de los gastos administrativos que subieron, afectados principalmente, por el pago de las comisiones por resultados a la Gerencia General y al incremento del pago de Patentes, haciendo que la utilidad neta operativa sea del 8.80% de la venta neta, inferior en un 1% al del

año 2016. La utilidad neta al final del ejercicio representó el 7% de la venta neta, cifra muy similar al año 2016.

6. OBJETIVOS 2018.

- Incremento de un 5% en Unidades y venta neta respecto al 2017
- Mantener los indicadores de rentabilidad similares a los resultados de los tres últimos años de la compañía.
- Redefinir la estrategia de la compañía para los próximos 5 años, considerando un nuevo modelo de negocio, la diversificación de productos y servicios así como también el crecimiento regional.
- Implementación de herramientas de negocios inteligentes para el análisis de datos y seguimiento de las ventas.
- Integrar el seguimiento de las órdenes de reencauche durante la operación de logística de la compañía.
- Sistematizar el proceso de reclamos (ajustes) del producto.
- Emigrar la norma ISO 9001:2008 a ISO 9001:2015

Atentamente,



Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A