POWERFUL COMPANIES REQUIRE POWERFUL SOLUTIONS

Matriz Quito
De los Cerezos OE1-318 y Av. Real Audiencia
Tel: 248-1887 / 3827-650 Fax: 248-2270
Casilla 17-04-10615
Sucursal Guayaquil
Km. 3 ½, Av. Juan Tanca Marengo S/N
Tel: 02-3827-658 /Telefax: 02-3827-659

Quito DM, 11 de Marzo del 2011

INFORME GENERAL DE GERENCIA
EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2010

Después de finalizar las actividades operativas y administrativas del año 2010, me permito poner a su consideración el informe correspondiente.

En el 2010 tuvimos un buen año pues fue un año de inversión y de expansión de la empresa. Como habíamos planteado en el año 2010, optamos por crecer por medio de una expansión en nuestro portafolio de productos, y es así que empezamos ya a comercializar llantas el último semestre del año anterior. Es un rubro bastante fuerte que viene a reemplazar a los geosintéticos que por muchos años fueron nuestro producto estrella. Este segmento nuevo que estamos manejando va enfocado en atender a nuestros clientes actuales a los cuales les estamos vendiendo filtros y estamos convencidos que podemos ofrecerles un buen producto con el mismo servicio que nos caracteriza. Esto nos ayudará a expandir nuestras ventas y afianzar más la relación comercial con nuestros clientes actuales.

La empresa, en su lineamiento de expandir su participación de mercado, optó por aperturar una sucursal en la ciudad de Guayaquil. Es así que en Abril del 2010 realizamos los trámites necesarios y aperturamos una bodega y oficina para la atención de una cartera de clientes que no estábamos atendiendo. En el mes de Mayo empezaron nuestras ventas en la sucursal y fueron creciendo a lo largo del año 2010. Actualmente la sucursal de Guayaquil tiene ya más personal del que inició y sus ventas están ya alcanzando el punto de equilibrio en el cual sus costos fijos y variables están ya siendo cubiertos por sus propias ventas generadas.

Otro punto destacable fue el reducir nuestras cuentas por pagar de la cuenta Otras Cuentas por Pagar que sumaba $2, 594,894, a lo cual cerramos el 2010 con $1, 062,202, lo cual implica un pago de $1, 532,692. Este pago, si bien nos redujo bastante nuestra liquidez, es el fruto del buen rendimiento de la compañía a lo largo de sus años de trabajo, con lo cual hemos podido cubrir en gran parte nuestra deuda y disminuir nuestro índice de endeudamiento.

Si bien el año 2010 bajamos las ventas frente al 2009, creemos que se debió en gran parte a que enfocamos nuestros esfuerzos en expandir nuestra participación, estando presente en la ciudad de Guayaquil e integrando una nueva línea de productos a nuestro portafolio. El año 2011 será el resultado de estos esfuerzos que incrementarán nuestras ventas al aumentar nuestra participación de mercado, nuestro posicionamiento, nuestro portafolio de productos y nuestra relación comercial con nuestros clientes.

Estamos confiados que el año 2011 será de mucho éxitos y seguiremos creciendo tanto en ventas, línea de productos como en establecimientos.

Atentamente,

Sem Fontana Witt
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
17 MAYO 2011
OPERADOR 17
QUITO