



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, 09 de Marzo del 2012

INFORME GENERAL DE GERENCIA EJERCICIO ECONÓMICO AÑO 2011

Después de finalizar las actividades operativas y administrativas del año 2011, me permito poner a su consideración el informe correspondiente.

El año 2011 fue un buen año para nosotros, pero creemos que pudo haber sido mejor. Pienso que dedicamos mucho de nuestros recursos y esfuerzos en posicionar la línea de llantas y colocarnos en el mercado, ganando participación no solo a otras marcas, sino también a distribuidores de nuestra misma marca. Es por ello que en el mercado de filtros, vimos reflejado una reducción en el crecimiento nuestro. Otro punto álgido que hemos detectado es el aumento del número de clientes pero la disminución de la atención a los clientes actuales.

Este año 2012, fruto de la evaluación de balances y de resultados obtenidos el año anterior, hemos optado por tomar una estrategia paralela de crecimiento y posicionamiento. Estamos trabajando por atender a clientes actuales y fuertes, con la mayoría de nuestros recursos y tiempo. Con ello, planeamos no solo crecer en ventas sino en el posicionamiento que tenemos con los mismos.

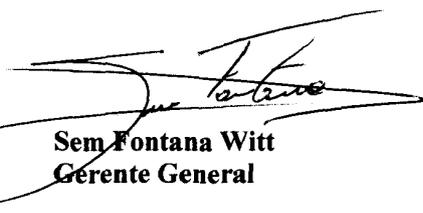
Paralelamente, nuestro objetivo en el mercado de filtros, es tomar un 10% del mercado de filtros Original y un 10% de la competencia en marca alternas. Con estas cifras, subiríamos a ser el segundo importador más fuerte en filtros y la segunda marca más comercializada de filtros.

En cuanto al segmento llantas, hemos logrado cosas positivas pues no solamente hemos crecido en cifras, sino que hemos logrado demostrar qué llantas son las que requerimos para las aplicaciones agrestes en las que operan nuestros clientes. Hemos invertido recursos en hacer seguimientos a las flotas de nuestros clientes y con ello obtenido resultados satisfactorios para nosotros y para nuestros clientes. Paralelamente estamos ofreciendo el servicio de reencauche con lo cual colaboramos evitando que más neumáticos vayan a la pila de desechos, ayudando así también a que el cliente obtenga un costo por kilómetro más bajo.

Como siempre ha sido nuestra estrategia el diversificar líneas, actualmente estamos posicionándonos en la línea de repuestos para camiones Europeos. Hemos ya realizado importaciones el año anterior y actualmente estamos ya realizando dos importaciones fuertes para iniciar con un stock pleno para atacar a este mercado. Estamos en la contratación de personal nuevo y confiamos en que nos irá bastante bien.

Este año 2012 tiene que ser un año de crecimiento fuerte y debemos ir posicionando nuestra compañía en distintas partes del país para ir cubriendo a un mayor número de clientes.

Atentamente,


Sem Fontana Witt
Gerente General

