



INFORME GERENCIA GENERAL

2012

Al redactar anteriores informes, había expresado que llegar a los objetivos es viable y a veces fácil, como efectivamente y año tras año lo hemos logrado, pero mantenerse en el mercado como la primera opción de venta de neumáticos y servicios, resulta complicado, sin embargo de lo cual y con mucha satisfacción debemos señalar que Norllantas, con su personal directivo y de planta, conservamos el prestigio bien ganado durante estos cortos años de presencia en el Norte del País.

El periodo que contiene el presente informe a determinado un crecimiento en nuestro puntos de venta de manera especial nuestro Tecnicentro en La ciudad de Otavalo, cantón del mismo nombre, que concentra el mayor parque automotor de la provincia, por la influencia de la empresa Lafarge, parque automotor que sumado al de empresas de transporte y particulares lo hemos venido atendiendo con alta calidad y eficiencia, a través de nuestro tecnicentro los servicios que antes no se prestaban en este amplio sector.

No ha sido fácil conservar nuestros niveles de venta y cobertura, por las permanentes apariciones de empresas importadoras y comercializadoras de neumáticos que con altos capitales e importaciones de neumáticos que en base a precios pretenden introducir en el mercado nacional, lo cual nos obliga a ratificar nuestra mística de trabajo ya que diariamente nos políticas de ventas y actividades sean eficientes e innovadores, trabajando con nuestro producto cuya marca y calidad se encuentra bien posicionada desde hace muchos años.

El crecimiento de nuestra empresa nos ha obligado a incrementar el personal, como en efecto ha sucedido, determinando además que permanentemente tengan que capacitarse en todas y cada una de las áreas en que se desenvuelven, encontrándonos a la fecha listos y capacitados para emprender ambiciosas metas y crecimiento sostenido.



COMERCIALIZACION

Las ventas netas alcanzadas en el año 2012 fueron de 3.367.124 usd, resultados que determinan una disminución del 0,09% en relación al año 2011, llegando a cumplir con el 91,4% del presupuesto proyectado.

Las unidades totales vendidas comprendidas entre servicios y llantas llegaron a 36.061, de las cuales 17828 son llantas y 18233 son servicios, lo que nos indica un incremento en el área de servicios del 65,6% en relación al año 2011, y una disminución en la venta de llantas del 1,93% en comparación al mismo año.

Los descuentos aplicados en el periodo determinaron una disminución en el descuento promedio de ventas de llantas del 28,2% año 2011 al 23,5% año 2012, y en un descuento general del 27,6% año 2011 al 22,9% año 2012.

ACTIVIDADES DE INTERES

Como estaba proyectado para este año se logró habilitar la sucursal de Otavalo, logrando poner en funcionamiento un amplio tecnicentro con el cual llegamos a dar mejor cobertura con nuestras marcas y mejores servicios a nuestros clientes.

Las ventas netas del Tecnicentro de Otavalo llegaron a 363.918 usd. en ocho meses de funcionamiento lo cual implicó una participación del 8,25% de las ventas totales de Norllantas.

La estructura de ventas de Norllantas por clientes comprendió una participación de ventas a cliente final del 49% de las ventas totales, subdistribución 22%, instituciones públicas 10% y clientes especiales principalmente Lafarge el 22%, lo cual nos indica una disminución del 3% en instituciones públicas, 10% subdistribución y un 1% en clientes Lafarge, con un crecimiento del 14% en participación de cliente final en relación a las ventas 2011.

ESTADOS FINANCIEROS

Al cierre del año 2012 se presentan un total de activos de 1.191.829 usd. lo cual representa una disminución del 1,40% en relación al año 2011, especialmente por la aplicación de amortizaciones a los locales en base al arriendo y depreciación corta a la maquinaria, implementaciones que se realizó según normas NIIFS.

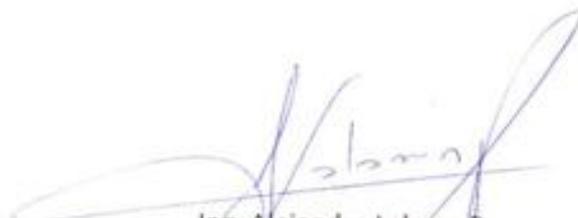


En cuentas por cobrar clientes, el 82% corresponde a cartera corriente, 18,32% cartera clientes vencida y se mantiene una provisión de incobrables acumulada de 29.301.

En cuanto al análisis de pasivos, los mismos que suman 846.548 determinando una disminución del 3,96% en base año 2011, principalmente por la disminución del 14,08% en proveedores en relación al 2011.

El patrimonio tuvo un incremento del 5,5% en relación al año 2011, llegando a 345.281 usd, principalmente por las utilidades acumuladas no repartidas.

A pesar que fue un año muy difícil comercialmente, se logró cumplir con la mayoría de los objetivos proyectados, los resultados obtenidos nos indican que Norllantas sigue siendo líder en el mercado de neumáticos y servicios la zona norte del país, lo cual nos incentiva para seguir adelante corregir errores y seguir marcando la diferencia.



Ing. Alejandro Lalama P.
GERENTE GENERAL
NORLLANTAS CIA. LTDA.

NORLLANTAS CIA. LTDA.
RUC. 1091719785001