

INFORME GERENCIA

2013

Luego de un proceso de consolidación y marcada presencia en el mercado, hemos continuado con el crecimiento empresarial con nuevos puntos de ventas y servicios

La dinámica en la actividad comercial nos impulsa a un permanente esfuerzo y laborioso trabajo en el día a día, para conservar la excelencia en el servicio y cumplir con las expectativas de nuestro amplio portafolio de clientes.

Lo más importante luego de constituirnos y mantenernos como la primera empresa en el norte del país en la comercialización de neumáticos y prestación de servicios, será la apertura del nuevo tecnicentro para vehículos pesados y livianos, cubriendo una necesidad para el amplio patio automotor que existe en el sector del país, en tal virtud nuestro esfuerzo estará encaminado a lograr que el transportista pesado ocupe nuestros servicios y vuelva a tener la fidelidad a nuestra marca, la misma que fue afectada por 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.

COMERCIALIZACION

Las ventas netas alcanzadas en el año 2013 fueron de 2.939,976 usd, resultados que determinan una disminución del 12,68% en relación al año 2012, llegando a cumplir con el 71,4% del presupuesto proyectado.

La unidades totales vendidas comprendidas entre servicios y llantas llegaron a 42.320, de las cuales 18.187 son llantas y 21.128 son servicios, lo que nos indica un incremento en el área de servicios del 15,87% en relación al año 2012, y un aumento en la venta de llantas del 1,02% en comparación al mismo año, principalmente un incremento del 21,35% en la venta de llantas de auto y un 4,49% en llantas de camioneta en relación al año 2012.

Lo descuentos aplicados en el periodo determinaron un disminución en el descuento promedio de ventas de llantas del 28,8% año 2012 al 21,0% año 2013, y en un descuento general del 28,1% año 2012 al 20,3% año 2013.

ACTIVIDADES DE INTERES

Como estaba proyectado para este año se logró un gran progreso en la construcción de nuestro nuevo Tecnicentro Camionero en la ciudad de Ibarra, con el objetivo de llegar a tener mayor cobertura con servicios y con nuestras marcas.

Las ventas netas del Tecnicentro de Otavalo se fortalecieron llegando a 817.613 usd, lo cual implico una participación del 28% de las ventas totales de Norllantas, con un total de 4958 unidades y un descuento promedio en llantas de 23,12%.

La estructura de ventas de Norllantas por clientes comprendió una participación de ventas a cliente final del 57,34% de las ventas totales, subdistribucion 26,44%, instituciones publicas 6,22% y clientes especiales principalmente Lafarge el 9,96%, lo cual nos indica una disminución del 54% en instituciones públicas y un 40% en clientes Lafarge, con un crecimiento del 2% en a participación de cliente final y un 21% en subdistribucion en relación a las ventas 2012.

Los descuentos a nivel general disminuyeron considerablemente en un 7,8% en relación al año 2012, y en la venta de llantas disminuyo un 8,5%.

ESTADOS FINANCIEROS

Al presentar los resultados del cierre del año 2013 se presentan un total de activos de 1.101.559usd lo cual representa una disminución del 7,57% en relación al año 2012, especialmente por la disminución del 20,79% en cuentas por cobrar, fruto de la disminución en ventas totales.

En cuanto al análisis de pasivos, los mismos que suman 756.321 determinando una disminución del 10,66% en base año 2012, principalmente por la disminución del 4,20% en proveedores en relación al 2012 y una disminución en 43,61% en relación a pagos a créditos bancarios.

En cuantas por cobrar clientes, el 69% corresponde a cartera corriente, 30,77% cartera clientes vencida y se mantiene una provisión de incobrables acumulada de 29.301, al igual que el año 2012.

El patrimonio se mantuvo en relación al año 2012, con 345.238,44usd, principalmente por utilidades acumuladas no repartidas.

Todas la complicaciones presentadas en el transcurso del año especialmente en la zona comercial nos enfocan a la búsqueda de alternativas viables y a estar siempre preparados técnica y anímicamente para estar a la altura de la gran Empresa que representamos.

Ing. Alejandro Lalama P
GERENTE GENERAL