



INFORME 2014

Teniendo como premisa fundamental el hecho de que la comercialización de neumáticos en nuestro país es una actividad de alta complejidad, por existir un mercado diverso en cuanto a las ofertas de neumáticos importados y muy cambiante con relación a precios, los mismos que fluctúan de acuerdo a la magnitud de las importaciones, poniendo a la venta productos que bajo ningún concepto son de la misma calidad de aquellos que nosotros vendemos, pero, el precio en la mayoría de casos es muy inferior especialmente con la influencia de productos de origen chino, lo cual a primera vista constituye una competencia mediana para nosotros, ya que del análisis del mercado hemos comprobado, que al menos la primera compra y por el factor precio es muy apetecida por los transportistas pesados, de ahí la gran importancia en la decisión que adoptamos al construir el primer centro camionero del norte del Ecuador, (CONTI TRUCK CENTER) encontrándonos con una prestación de servicios de altísima calidad, lo que nos ha permitido bloquear el impacto de precios puntualizado en líneas anteriores, ya que el transportista pesado recibe nuestros servicios y adquiere el compromiso de trabajar con nuestros productos.

Si bien es verdad que el esfuerzo realizado por nuestra empresa al construir nuestro tecnocentro camionero, nos ha limitado económicamente, no es menos cierto que hemos ratificado nuestra presencia en el mercado de neumáticos como la primera fuerza de ventas que cubre un elevado porcentaje de la globalidad requerida por usuarios y transportistas, existiendo una gran posibilidad de crecimiento en ventas y servicios, lo cual a corto plazo nos hace prever mejores resultados para nuestra compañía y sus accionistas.

Con nuestra capacidad instalada y el personal altamente capacitado que contamos, sumado a la eficiencia en servicios y seriedad en nuestros compromisos, me atrevo a afirmar que estamos plenamente preparados para afrontar un futuro de éxito.

COMERCIALIZACIÓN

Las ventas alcanzadas en el año 2014 fueron de 3.243.891 usd, resultados que en relación al presupuesto año 2014 significan un cumplimiento del 93,77% en la venta de llantas y un 99,30% en forma global, con un incremento del 10,34% en relación a las ventas del año 2013.

Las unidades totales vendidas en el periodo fueron de 43.399, los mismos que son 20.148 en la venta de llantas y 26.302 en servicios, que demuestra un incremento del 21% en la venta de llantas para auto, 20% en la venta de llantas para camioneta y una disminución del 10% en la venta de llantas para camión, resumiendo con un incremento del 11% en la venta total de llantas y un 24% en servicios en relación al año 2013.

Los descuentos aplicados en el periodo fueron del 22,75% en llantas y global del 21,95%, que demuestra un incremento de 1,30% en relación al año 2013.



ACTIVIDADES DE INTERÉS

Una de las partes más importantes que marcaron los proyectos comerciales de Norlantas, fue la inauguración del tercer punto de venta, *Carli Truck Center* en el área de Iquitos, el cual nos permitirá atender con los mejores servicios al segmento camaronero industrial del todo el Norte del País.

Los ventas totales del año por fiscales, quedaron distribuidos en un 59% en el *Carli Truck Center*, 10% Sucursal Iquitos y 31% Sucursal Otuzco, logrando este local un incremento de participación del 39% en base a ventas 2012.

Los ventas del año por clientes conformó una participación del 34% cliente final, 27% sub distribuidor, 15% entidades públicas, 15% clientes Luján y 8 filiales y cooperativas, marcando una disminución del 20,38% en cliente final, un incremento del 0,56% en sub distribuidor, 6,04% clientes Luján y un 9,78% en instituciones públicas en relación al año 2012.

Dentro del área de servicios se generó un rubro por 109,972 uds, que marca un incremento significativo del 24% en relación al año 2012.

ESTADOS FINANCIEROS

Los estados financieros del año 2013 demuestran un total de activos de 1,417,314 incrementando al mismo en un 28,56% en base al año 2012, principalmente por el incremento de cuentas por cobrar que se generó el incremento en ventas y el incremento en activos fijos del 21,21%.

El análisis de pasivos que suman 1,036,380, presentó un incremento del 32,02% en base al año 2012, principalmente por el incremento en un 24,96% en proveedores y 156,48% en capital bancario.

El patrimonio en relación al año 2012, tuvo un incremento del 40,25% llegando a 381,004 uds.

En cuentas por cobrar cuentas, el 29% corresponde a cartera corriente, 23% cartera vencida marcando una disminución del 10,70% en base al año 2012, la provisión de cartera en riesgo actualizada se mantiene como en años anteriores de 29,821 uds.

Fue un año muy exitoso tanto en el área comercial como financiera, pero se logró el objetivo principal que se había propuesto desde el inicio de la compañía, la implementación del *Carli Truck Center*, que con los esfuerzos realizados tanto de las áreas como del equipo de trabajo, nos permitirá afrontar las adversidades y ser actores de nuestro propio progreso.


Ing. Alejandro Gómez A.
GERENTE GENERAL