

INFORME GERENCIA

2017

Mantenernos como Empresa líder en el Norte del País, nos obligó a estar preparados para los distintos cambios y circunstancias que se presentaron en el año 2017, principalmente con la continuación de la recesión económica que se está presentado en el País, lo cual compromete aún más el hecho de que la comercialización de neumáticos en nuestro país es una actividad de alta complejidad y riesgo.

Por la gran presencia de marcas y empresas comercializadoras de neumáticos, las mismas que llegan con descuentos y precios muy agresivos en la zona, lo cual en el proceso de comercialización nos enfocó a realizar nuevas estrategias con todo el equipo de Norllantas, las mismas que fueron marcadas con la firma de convenios tanto de venta de llantas como de servicios, especialmente con la Unión de Taxis de Imbabura, la misma que nos permitió mantener cubrir el déficit de ventas hacia la cadena de Sub Distribución e incrementar la presencia de nuestra marcas y productos en cliente final y cooperativas.

Uno de los puntos más importantes que marcaron los proyectos comerciales de Norllantas, fue la inauguración de un cuarto local, "Sucursal Centro" en el mes de Febrero, el cual nos permitió atender con los mejores servicios al segmento de autos y camionetas en el centro de la ciudad, logrando mantenernos como líderes, tratando de cumplir todos los objetivos planeados tanto en el área comercial como financiera, con un claro lineamiento de superación como empresa.

COMERCIALIZACION

Las ventas brutas en el año 2017 fueron de 4'923.023 usd. y las ventas netas fueron 3'494,459 usd, resultados que reflejan en base al año 2016 un incremento del 1,01%, con el funcionamiento de los cuatro locales, las ventas netas quedan distribuidas con un 54.96% el local Conti Truck Center, local Otavalo 23,24%, sucursal Ibarra 12,92% y local centro 8,88%.

Las unidades totales vendidas en el año fueron de 72.703 de las cuales 28.422 fueron llantas y 41.225 en servicios, el crecimiento general en la venta de llantas de auto y camioneta (PLT), fue del 22%, en llantas de Camión (CVT) decreció en -13%, en llantas reencauchadas un crecimiento del 9% y en forma general el crecimiento en la venta total de unidades incluido llantas y servicios fue del 24,54% y relación al año 2016.

Los descuentos aplicados en el año, en llantas fueron del 30% con una disminución del 1% en base al año 2016, y un descuento general del 29%.

Las ventas por clientes comprendió una participación del 55% cliente final, 18% subdistribución, 4% entidades públicas, 12% clientes Unacem, 2% clientes de flotas y cooperativas, 4% Hormigonera Quito y convenio Taxis 5%. Marcando una disminución del 50% en entidades públicas, 3% clientes Unacem, 27% subdistribución, con un incremento del 32% cliente final, del 298% en ventas a cooperativas de taxis en base año 2016.

ESTADOS FINANCIEROS

El Estado de Situación del año 2017 demuestra un incremento del Patrimonio del 16,55% en relación al año 2016, llegando a 585.446 usd.

Los activos del año fueron 1'486,716 creciendo en un 10,29% , principalmente por la presencia de mayor inventario y otros activos en relación a 2016.

La cartera total del año marco una cartera corriente del 66% y una cartera vencida del 34% reflejando un incremento de cartera vencida del 13,5% , y una provisión de cartera en riesgo acumulada de 27.000 usd.

En el análisis de los pasivos, existió un incremento del 6,58% en relación año 2016, principalmente por un aumento en pasivos a largo plazo, impuestos y otros pasivos llegando a un total de pasivos de 901,269usd.

Con presencia en cada punto físico estratégicamente comercial, con nuestros locales y un personal altamente capacitado, sumado a la eficiencia en servicios y seriedad en nuestros compromisos, con los esfuerzos realizados tanto de los socios como del equipo de trabajo, nos permitirán afrontar las adversidades y ser artífices de nuestro propio progreso y afirmar que estamos preparados para afrontar un futuro de éxito.

NORLLANTAS CIA LTDA.



Ing. Alejandro Lalama P.
GERENTE GENERAL