Cuenca, 28 de Marzo del 2013

INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE NITROLLANTA CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2012

Estimados señores socios:

A continuación me permito presentar el informe de gerencia para el año 2012 y en el cual puedo destacar los siguientes puntos:

a) Entorno económico –social.- El gobierno estatal ha mantenido una aceptable estabilidad política y macroeconómica. El índice inflacionario terminó en 3.9%.

b) Grupo San Rafael.- Debo resaltar que continúa el crecimiento del grupo empresarial por el trabajo coordinado de todas las empresas.

   En el mes de Diciembre el Ing. Arturo Paredes R., y Felipe Paredes C., visitaron las instalaciones de Llantas Unidas en Cali Colombia atendiendo una invitación de su Gerente General el Sr. Andrés Ricci. El objetivo fue acordar una Alianza Estratégica para que Nitrollanta se haga cargo de la importación de todos los productos que comercializa Llantas Unidas:

   - Llantas Nuevas Lima Caucho
   - Llantas Radiales RIXTONE y JIN YU
   - Tubos Rubbermix
   - Aros Rixtone

   Luego del análisis estratégico comercial respectivo se dio un voto de aprobación para esta alianza el mismo que se formalizó durante la visita de los ejecutivos de Llantas Unidas a Cuenca en el mes de Febrero del 2013.

   Quiero enfatizar que se está trabajando para el segundo objetivo del grupo, que es ocupar plenamente la capacidad instalada, mediante la rotación máxima de inventarios que se pueda conseguir. De esta manera estamos cada vez más competitivos en el mercado.

c) RRHH.- El personal de la empresa ha funcionado correctamente durante el año 2012, a la fecha ya son 23 trabajadores.

d) Competencia.- Nitrollanta ha tomado más presencia en el mercado regional. La empresa que sigue liderando el mercado del Austro Ecuatoriano es Tedasa.

e) Ventas.- Alcanzaron un significativo incremento llegado a un total de US $ 2842.5 Esto se debió a que continuó un trabajo agresivo de venta de llantas

Lima Caucho de camioneta y pasajeros a los subdistribuidores. También mejoraron las ventas en el Showroom.

Cabe resaltar que se reforzó el trabajo en la Regional Costa con el nombramiento del Econ. Francisco Martinez como Jefe de Zona.

f) Precios.- Los incrementos han sido mínimos porque el mercado no lo permite. Como resultado se consiguió un nivel de rentabilidad menor al del año pasado con un valor de US $ 34700.

g) Infraestructura.- Se adquirió un Predio Rústico en la Zona de Yanaturo el mismo que está siendo reconstruido para uso parcial eventual de bodegas.

h) Estados Financieros.- En documentos adjuntos pongo a su consideración los resultados y balances correspondientes al año 2012. En general son satisfactorios y demuestran que nos estamos consolidando como más competitivos cada vez.

Muy atentamente,

Ing. Fernanda Paredes C.
Gerente General

cc.file