

Cuenca, 20 de Marzo del 2008

INFORME DE GERENCIA A LOS SOCIOS DE NITROLLANTA CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2007

Estimados señores socios:

Empiezo este informe lamentando la separación del ahora ex socio Dr. Efrén Paredes R., quien decidió retirarse de esta compañía limitada en el mes de Abril del 2007, quiero agradecer todo el apoyo que nos supo brindar durante los once años que nos acompañó.

Las acciones del Dr. Paredes fueron adquiridas en forma proporcional por los socios que ahora quedamos en Nitrollanta Cia. Ltda.

A continuación me permito presentar el informe de gerencia para el año 2007 y en el cual puedo destacar los siguientes puntos:

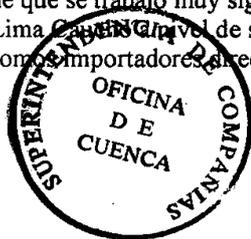
- a) Entorno económico –social.- Fue un año de relativa estabilidad política y económica, a pesar de que fue un año de elecciones con el tema de la Asamblea Constituyente. El índice inflacionario se ubicó en alrededor del 4%, lo que es preocupante por ser una economía dolarizada.

El barril de petróleo subió hasta US \$ 100,00 dólares pero volvió a declinar para ubicarse cerca de los US \$ 85,00 a final de año

- b) Grupo San Rafael.-En el 2007 se consolida todavía más el concepto de grupo empresarial que se ha conseguido mediante el triángulo ISOLLANTA-MULTINEUMATICOS-NITROLLANTA, de tal manera que se complementan para atender todo el sector de neumáticos.
- c) Competencia.- Nitrollanta ha tomado más presencia en el mercado regional. Las empresas que siguen teniendo preeminencia en el Austro Ecuatoriano son Tedasa y Auto Spa.
- d) RR.HH. y Calidad.- en el mes de Octubre del 2007 se tomó la decisión de que la Lcda. Diana Pesantez L. a través de Efomiss Cia. Ltda., se integre a nuestro grupo para desarrollar el Departamento de Recursos Humanos y Gestión de la Calidad.

15 ABR 2008

- e) Ventas.- Alcanzaron un volumen de US \$ 613.900 principalmente por el hecho de que se trabajó muy significativamente en incrementar la venta de las Llantas Lima Cuenca a nivel de subdistribuidores desde el mes de Octubre en que ya somos importadores directos



- f) Precios.- Los incrementos han sido mínimos porque el mercado no lo permite. De todas maneras se pudo conseguir un mejor nivel de rentabilidad gracias al incremento en volumen.
- g) Infraestructura.- A partir del mes de noviembre ya está en servicio la alineadora de camión y el servicio de lubricación para esos vehículos.
- h) Estados Financieros.- A continuación pongo en vuestra consideración los resultados y balances correspondientes al año 2007. En general son mejores que los del año 2006 y demuestran que nos estamos consolidando como más competitivos cada vez.

Muy atentamente,



Ing. Arturo Paredes R.
Gerente General

cc.file