

## **GRUPO NORTE S.A. GRUNORSA**

### **INFORME DE GERENCIA POR EL EJERCICIO 2009**

Dando cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias, pongo a consideración de la Junta General de Accionistas de la compañía GRUPO NORTE S.A. GRUNORSA, el informe sobre el desarrollo de la empresa en los aspectos administrativo, legal, financiero, correspondientes al ejercicio económico 2009.

#### **ENTORNO ECONOMICO**

Es necesario recapitular acontecimientos económico - políticos.

En el año 2009 la economía tuvo un comportamiento bastante irregular, puesto que los acontecimientos políticos ocasionaron un poco de desconfianza en diversos sectores de la economía, lo que incrementó el riesgo país.

La subida de impuestos y aranceles en las importaciones influyó la comercialización productos en nuestro caso de vehículos, como es el caso de la marca Volkswagen.

#### **INFLACIÓN**

A Diciembre del 2008 la inflación fue de 8.83% que en relación al 4.31% registrada en el año 2009; representa un decremento notorio casi de un 50%. Más el índice de desempleo incrementó en un 0.4%.

#### **PRODUCTO INTERNO BRUTO**

De acuerdo al Banco Central, el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 5.3%

El sector petrolero nos dio la oportunidad de incurrir en el ahorro por la disminución que se produjo en el precio del petróleo y el derroche del gasto corriente.

El petróleo y las remesas de emigrantes, siguen siendo los rubros económicos más importantes para el Ecuador.

#### **SITUACIÓN POLÍTICA**

Este año culminó las campañas políticas encabezadas por el gobierno central, las mismas que provocaron incertidumbre en el desarrollo de las actividades del país, con el referéndum del 28 de Abril del 2009; por lo cual el Sistema Financiero se mostró muy cauto al respecto.

Adicional a esto se realizó cambios en materia tributaria, lo que ha provocado un debilitamiento institucional con repercusión directa en todos los sectores.

## **ANTECEDENTES**

*GRUPO NORTE S.A.*, fue constituida en la República del Ecuador, el 16 de diciembre de 1991, en la ciudad de Ibarra, capital de la provincia de Imbabura, por Wilson Amador Yépez, su promotor y fundador, quien empezó su actividad empresarial en el año de 1975, principalmente en el negocio automotor y de la construcción.

*GRUPO NORTE S.A.*, desde del año 1998 hasta julio del año 2001, no ha desarrollado ninguna actividad económica, sin embargo, ha cumplido con todas las disposiciones legales como sujeto pasivo así: declaraciones de IVA, Impuesto a la renta, etc.

En el año 2007 inicia la concesión de la marca *VOLKSWAGEN* con su proveedor directo *INTRANS DEL ECUADOR*, brindando comercialización de vehículos, repuestos y servicios de postventa.

## **GESTION REALIZADA DURANTE 2009**

Al final de cada año de labores, es necesario realizar un análisis de la gestión realizada, con el propósito de apreciar las fortalezas, amenazas, oportunidades y las debilidades, producto de la gestión que hemos realizado durante el año 2009, con el propósito de Mejorar nuestras fortalezas, aprovechar las oportunidades, enfrentar las amenazas y eliminar nuestras debilidades.

### **FORTALEZAS**

- Tenemos un producto de calidad.
- La marca *VOLKSWAGEN* es conocida.

### **OPORTUNIDADES**

- El crecimiento del parque automotriz.
- Promocionar el producto a empresas y empresarios.
- La mala calidad de algunas marcas de nuestra competencia.
- Tenemos la representación de la marca *VOLKSWAGEN*.

### **DEBILIDADES**

- Falta personal de ventas externo
- No existe un buen apoyo del departamento de cobranzas, por cuanto no tenemos un Abogado a tiempo completo para que tramite los asuntos legales, para recuperar algunas cuentas por cobrar.

### **AMENAZAS**

- En el mercado existen muchas marcas, por lo que se genera una competencia desleal que obliga en algunos casos a rebajar el precio de venta y otorgar más plazos.
- La situación política y económica del país es inestable.

En este año se obtuvo una utilidad por VPP de 315.070,92 usd por la venta de activos fijos de la empresa *GASSA Grupo Automotriz S.A.* del cual somos accionistas con el 89.36% de participación.

## **METAS LOGRADAS DURANTE EL 2009**

A continuación presento la gestión que hemos realizado durante el año 2009. Considero importante poner en su conocimiento aspectos de importancia y cifras financieras con visión de futuro que nos interesa como empresa.

En este año la marca lograba posesionarse en el mercado, sin embargo, la subida de impuestos y aranceles en las importaciones influenció notablemente la comercialización de productos en nuestro caso de vehículos marca Volkswagen; adicional a esto tenemos la falta de colaboración de Intrans en atribuirnos productos a consignación, por lo que no se dispuso de stock de vehículos para exhibición casi todo el año; lo que produjo una notable baja en unidades vendidas en el año y por ende el no cumplir los objetivos de ventas esperados para este periodo.

Sin embargo el apoyo entregado en la venta de repuestos y el servicio de Post venta en Talleres, fue muy importante en este periodo, ya que contribuyeron a cubrir las obligaciones básicas dentro del año, a pesar de las limitaciones que se tuvo en las operaciones debido a la falta de ventas de vehículos.

De igual manera, por la situación del país y las nuevas políticas y restricciones adoptadas por nuestro presidente nuestra marca se vio fuerte mente afectado por cuestiones específicas de falta de financiamiento e incremento en los precios. Además a esto la transición de representantes en la marca nos genero algunas molestias y cambios de políticas internas que también nos afectaron el progreso de ir reposicionando la marca en el mercado Imbabureño.

De esta manera la empresa ha ido evolucionando de acuerdo al medio y recursos que se presenta.

## **ESTADO DE RESULTADOS:**

	2008	2009
		\$
Ventas netas	1'042.411,51	946.426,00
Costo de ventas	-967.939,49	850.288,82
Utilidad bruta	74.472,02	- 96.137,18
Gastos ventas	26.007,63	54.076,24
Gastos	83.165,74	82.610,24
Otros Ing/Egre	6.599,14	- 357.490,22
(Utilidad)	41.300,49	- 316.940,92

## **PLAN DE ACCION PARA EL 2010**

Para el próximo año 2010, la gerencia se encuentra gestionando la puesta en marcha de un nuevo negocio, como es la ampliación de las actividades económicas en la comercialización nacional de llantas SUMITOMO, la cual proyecta a la empresa hacia un futuro con muchas garantías.

Para presentar crecimiento en esta línea para el siguiente período requerimos de lo siguiente

- Necesitamos mejorar nuestra fuerza de ventas:
  - Contratando de manera urgente a nuevos vendedores externos .
  - Mejorando nuestra estrategias de ventas: visitas a los clientes, publicidad, promociones, ofrecer servicios adicionales
  - Dar un valor agregado a nuestras ventas.
- Mayor apoyo por parte del directorio.
- Debe fortalecerse el Departamento de Cobranzas, asignando un Abogado que se encargue de los asuntos legales. Reforzar el trabajo de recuperación de cartera, a través de la formación de un sólido Departamento de Cobranzas, el cual debe estar soportado por un Abogado que sea el encargado de realizar todas las acciones legales para la recuperación de la cartera.

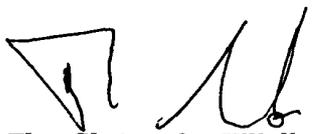
### **RECOMENDACIONES**

2009 en cuanto a posicionamiento en el mercado y mayor nivel de venta no fue favorable, debido a que existieron algunos aspectos negativos como los ya nombrados anteriormente. Por tal motivo es recomendable trabajar en equipo y unirnos todo el personal en la lucha por obtener mayores objetivos; la marca en sí debe ser una ayuda de modificarse de acuerdo al mercado para ser una marca competitiva.

Ser más cuidadosos con el manejo Financiero. Y sobre todo entregar al cliente el mejor servicio. Obteniendo así la satisfacción del mismo.

Agradecemos el continuo respaldo recibido por ustedes señores Accionistas, sin embargo, es necesario buscar oportunidades de inversión tanto en el desarrollo del talento humano como en nuevas oportunidades comerciales de negocio.

**Ibarra - Ecuador**  
**Abril 15 del 2.010**

  
**Thaufik Amador Villalba**  
**GERENTE GENERAL**

