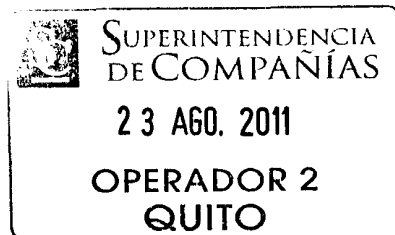


GRUPO NORTE S.A. (GRUNORSA)

**INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL PERIODO COMPRENDIDO DEL
1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010**

Señores
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
GRUPO NORTE S.A.**
Presente.-



Estimados miembros de la Junta General de accionistas de la compañía GRUPO NORTE S.A., en cumplimiento a lo establecido en la Ley de Compañías en su Art. 263, y en base a la atribución que el mismo cuerpo legal confiere a esta Junta en su Art. 231, a continuación presento el informe de actividades correspondiente al ejercicio fiscal del año 2010, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la compañía.

ENTORNO EMPRESARIAL

El entorno político – económico del año 2010, se pronosticó un año no muy favorable por la crisis económica mundial, aun así, fue un año positivo con un crecimiento menor al 2009.

Nuestro Gobierno aumentó los gastos en Educación y Salud de 4.2 a 9.3 millones de Dólares, en carreteras y electricidad de 4.5 a 13 millones de Dólares. Con un crecimiento económico que cayó en un 50%.

Lo que ha provocado la apertura parcializada y muy condicionada para instancias crediticias tanto a nivel empresarial como a cliente final, ocasionando una baja de considerables consecuencias especialmente para la inversión y normal funcionamiento económico a nivel general.

INFLACION

A diciembre del 2009 la inflación fue de 4.31%, que en relación al 3.33% registrada en el 2010, representa un decremento del 0.98%.

PRODUCTO INTERNO BRUTO

De acuerdo al Banco Central, el crecimiento del Producto Interno Bruto fue del 2.10%. El petróleo y las remesas de emigrantes, siguen siendo los rubros económicos más importantes para el Ecuador.

SITUACION POLITICA

La instalación del nuevo gobierno y el inicio de trabajos de la Asamblea Constituyente ha provocando incertidumbre en el área financiera, por lo que las inversiones se han visto afectadas. Esto ha provocado un debilitamiento institucional con repercusión directa en todos los sectores.

RESULTADOS DEL EJERCICIO FISCAL 2010

BALANCE GENERAL

ACTIVOS	797.708,17	
Disponible	9.306,69	
Exigible	454.112,98	
Realizable	84.270,59	
Diferido	925,29	
Fijo	249.092,62	
PASIVO	291.055,09	
Acreedores Fiscales y Laborales	56.180,70	
Préstamos Bancarios	17.291,45	
Proveedores	133.722,30	
Otros	37.739,35	
Relacionadas	46.121,29	
PATRIMONIO	436.331,00	
Capital Social	11.600,00	
Reservas	206.217,46	
Utilidad años anteriores	249.617,82	
Utilidad Neta		31.104,28 Usd

BALANCE DE RESULTADOS

INGRESOS	232.983,83	
Ventas	754.876,98	
Costo de Ventas	521.893,15	
EGRESOS	154.251,69	
Gastos Ventas	35.978,56	
Gastos Administrativos	118.273,13	
INGRESOS NO OPERACIONALES	25.456,15	
EGRESOS NO OPERACIONALES	33.866,21	
Utilidad antes de Impuesto a la Renta y 15% PT		70.322,08 Usd

Fue un año que el primer trimestre fue complicado, vivimos una etapa de abandonar el negocio de venta de vehículos y empezamos con la comercialización de neumáticos, manejando la representación de la marca Sumitomo para el norte del país. Esto fue una excelente decisión, logramos culminar el año con una buena utilidad y los planes de crecimiento a nivel nacional son muy ambiciosos en el futuro.

ASPECTO OPERATIVO

En el presente ejercicio, al igual que en años anteriores, se acataron las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas, de igual forma se cumplieron todas las disposiciones legales establecidas por la ley.

En el aspecto operativo para la contratación del recurso humano, se aprovecha las competencias del personal existente, a quienes se les provee de la capacitación y motivación necesaria, para llevar a cabo las actividades diarias de la mejor forma. Se maneja mucho el ambiente de trabajo, evitando conflictos laborales en esta etapa de transición e incertidumbre por dejar la representación de la marca de autos de Volkswagen. Logrando mantener y mejorar las relaciones interpersonales y el ambiente de trabajo.

GESTION REALIZADA DURANTE 2010

Fue un año complicado, el negocio de vehículos no era nada atractivo, nuestro margen bruto de utilidad se redujo a 9% y la marca exigía que se realice mayor inversión en imagen y herramientas especiales para el taller, inversión que rodeaba los \$80,000.00 y nuestro flujo de vehículos no justificaría. Por esta razón se paralizó la gestión de ventas de vehículos y se trato de mantener los trabajos del taller, la facturación se vio afectada, la imagen cayo al no tener una marca de representación, manteníamos una facturación mensual entre \$7,000.00 y \$9,000.00 lo que genero perdidas los primeros meses del año.

Hemos pagado prestamos al Bco. Internacional y deuda que mantenemos con Intrus, nuestro gasto mas fuerte han sido el pago de intereses de las deudas.

En el mes de Abril, se inicio la operación de venta de neumáticos con la marca Sumitomo, ventas que se realizaba en toda la zona norte del país a nivel de sub distribuidores, logrando obtener una facturación en promedio de \$80,000.00 mensual, con lo cual ya el resultado del ejercicio ha sido positivo mes a mes.

Se ha ido cumplido los objetivos planteados en el 2009, hemos fortalecido el negocio de neumáticos con crecimientos en la zona y a nivel nacional, se logro obtener la representación de la marca Falken, una marca con gran prestigio en el mercado. Se realizo la contratación de nuevo personal para el centro de servicio de la ciudad de Ibarra.

OBJETIVOS.-

Los objetivos de ventas, post venta y administrativos esperados para el 2011 son de dedicarnos al negocio de servicio y comercialización de neumáticos, obtendremos la representación directa de las dos marcas, Falken y Sumitomo, a nivel nacional; Se abrirán oficinas de la ciudades de Quito y Guayaquil, remodelaremos nuestras

instalaciones en la ciudad de Ibarra donde funcionara el primer centro de servicio con Imagen de Falken y construiremos otro centro de servicio en la ciudad de Quito.

Iniciaremos negocio en la línea de neumáticos industrial y OTR y otras marcas que nos permiten llegar a otros segmentos de mercado.

Implementaremos el departamento de flotas, con el objetivo de realizar la venta de neumáticos en la línea TBR de una manera profesional.

En ventas nuestro objetivo es facturar US\$ 1,000,000.00 al mes entre venta de productos y servicios.

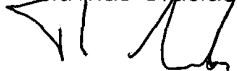
RECOMENDACIONES

Los resultados de GRUNORSA en el 2010 fueron mejor de los esperados, al ser un año complicado para la empresa, mantuvimos una posición de trabajar y unirnos mas con todo el personal para salir adelante. Se ha realizado una gran labor con el departamento contable para ir ordenando los libros de la empresa.

Las estrategias tomadas en cada departamento deben tener un seguimiento diario. La situación política y económica no es la más alentadora en este año pero se pronostica mucho crecimiento, el estado esta inyectando mucho capital y restringiendo importaciones a marcas que no cumplan rangos de calidad. debemos ser muy cuidadoso de nuestra marca, el negocio que realizamos y el manejo financiero.

Es muy importante preservar esta imagen ante nuestros clientes internos y externos y la única forma de alcanzar nuestros objetivos es seguir trabajando en equipo.

Muchas Gracias



Thaufik Amador
Gerente General

