

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2009

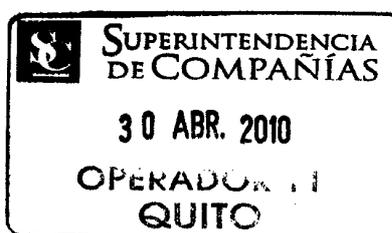
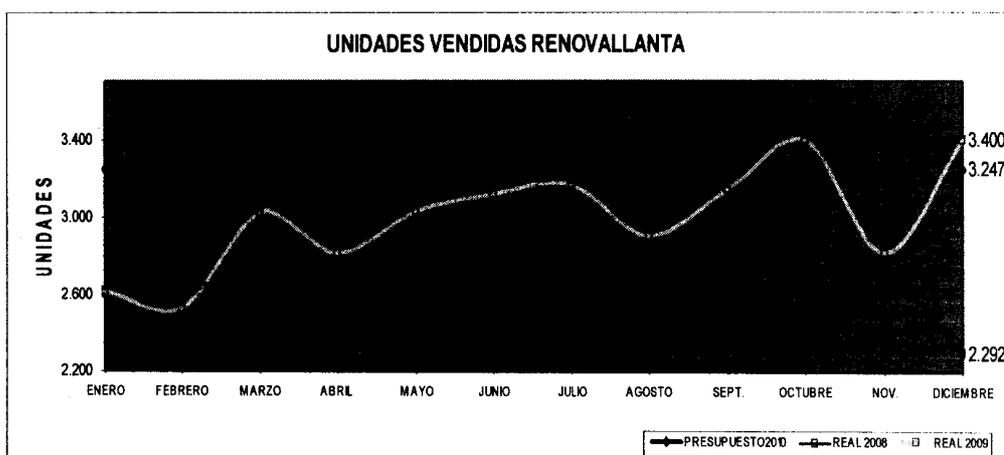
A LOS SEÑORES DIRECTORES Y ACCIONISTAS DE RENOvallANTA SUPERIOR S.A.

En cumplimiento de los estatutos sociales de la compañía, y de acuerdo con la resolución de la superintendencia de compañías N° ADM 92409, informo a ustedes los siguientes aspectos referentes a los resultados por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre del 2009.

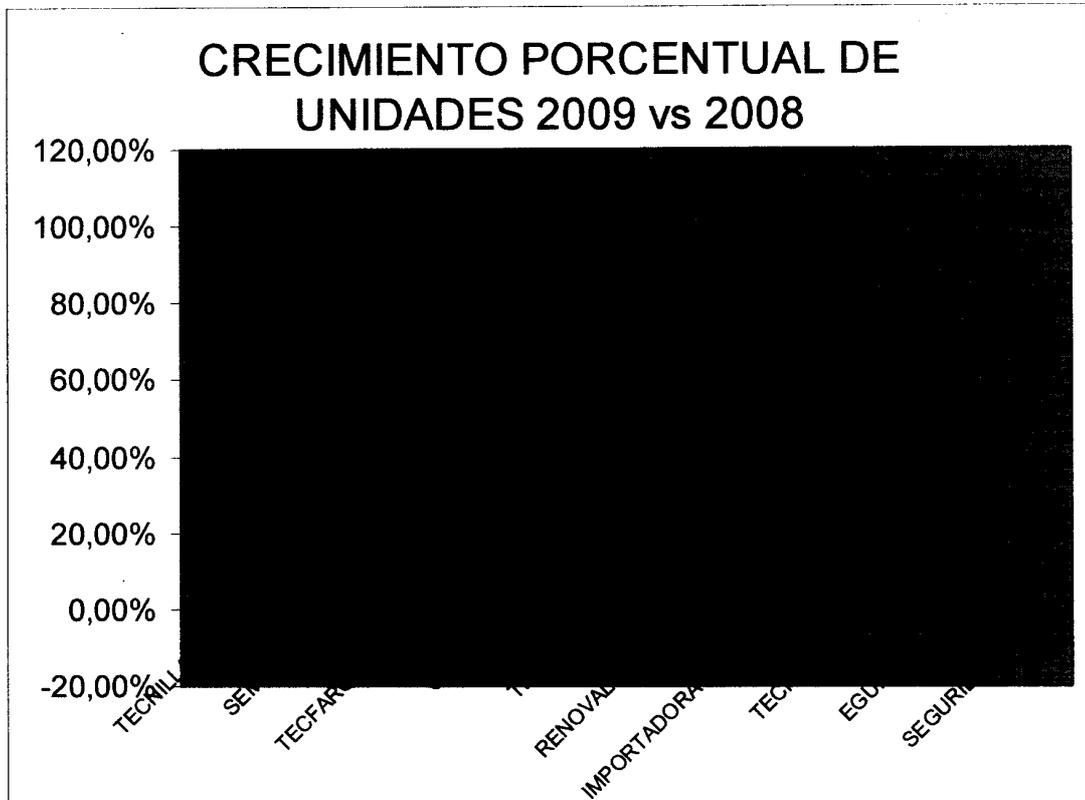
1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2009

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2009, se tiene:

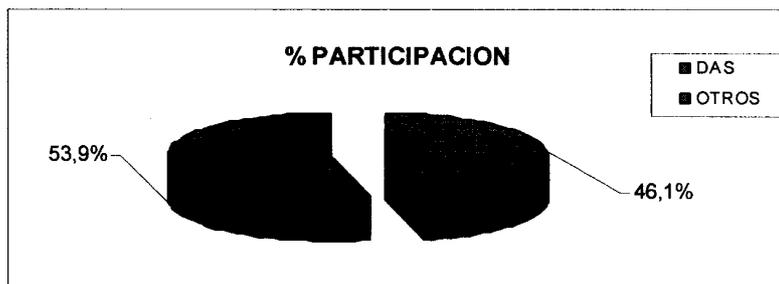
- Se estableció un crecimiento en unidades del 6,5% frente al año 2008, esto debido a la crisis económica que afectó el último trimestre del año 2008, lo que se evidenció con la disminución del recorrido de las unidades de carga de nuestros clientes. Se alcanzó un 17,8% de crecimiento frente al resultado final del año 2008 y un 10,6% frente al presupuesto. El principal crecimiento se da en la línea de servicios de camión radial en donde el crecimiento fue del 55,6%. Del total de producción, el 46% corresponde a la línea de camión radial, el 31,6% a camión convencional y el 22,4% a camioneta. Es importante anotar que existió un crecimiento significativo en el servicio de reencauche en donde de llantas pasando del 80,4% al 87,6%, lo que hace que nuestro crecimiento sea sostenible.



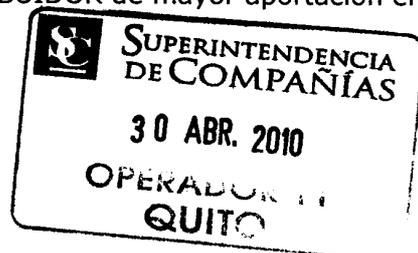
- En este año se evidenció un crecimiento en aquellos distribuidores que durante el año 2008 decrecieron. Esperamos en este año revertir de manera definitiva la tendencia en Manta y Santo Domingo.

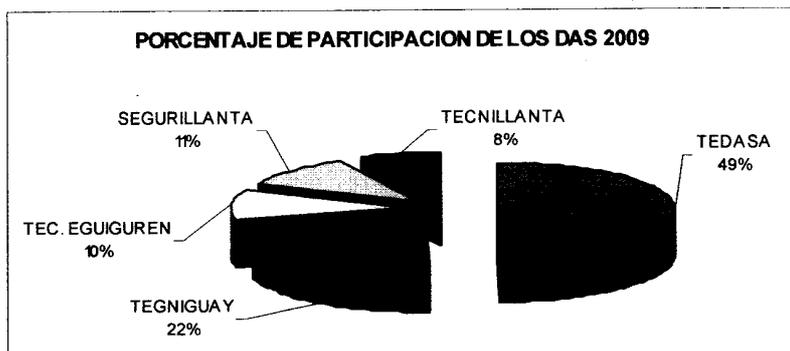


- La participación de los DAS en la producción total ha disminuido un 1,3%.



- TEDASA se mantiene como el DISTRIBUIDOR de mayor aportación en la producción de Renovallanta S.A.





- Con el objeto de Certificar el sistema de gestión de calidad ISO 9001 versión 2008, hemos contratado una persona como JEFE DE CALIDAD quién está a cargo del sistema de gestión de calidad, seguridad y salud ocupacional así como medio ambiente.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL Y DIRECTORIO.

Todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas y del Directorio han sido consideradas y han sido el soporte en todo momento para llegar a obtener los resultados de este ejercicio.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS DEL PERIODO.

- Durante todo el año 2009 se mantuvo fijo el precio de los servicios de reencauche debido básicamente a que conseguimos un precio de materia prima estable hasta el mes de Octubre. Esto nos ayudó a tener los mejores precios del mercado, los mismos que junto a un excelente producto y servicio nos permitieron el incremento en ventas logrado.
- La restricción en la importación de llantas durante el primer semestre del año 2009 y la posterior implementación de las salvaguardas en la partida arancelaria de este rubro, hizo mucho mas atractivo el reencauche de las llantas radiales de camión lo que se puede evidenciar en el 55.6% de incremento en esta línea, siendo esta la más rentable de la empresa.
- No se evidencia incremento en el mercado de reencauche durante el año 2009; el total de materia prima importada por este sector en el



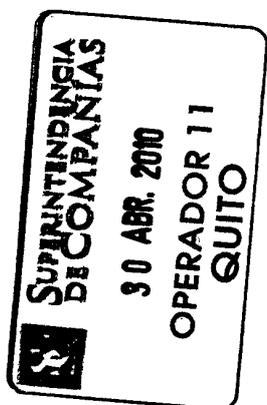
año 2009 es igual al año 2008, sin embargo hemos logrado incrementar nuestra participación en el mercado llegando al 15,11%.

- Se incrementaron vendedores exclusivos de reencauche en varios distribuidores y en otros se implementaron.
- Se implementó un camión adicional para el servicio de recolección y entrega de servicios de reencauche lo que nos ha permitido incrementar una ruta adicional a Guayaquil, Cuenca y Ambato así como también mantener un servicio diario en Quito.
- Se incrementaron los descuentos comerciales en un 75,3% lo que significa \$153000 adicionales al año 2008.
- Se realizó el seguimiento sobre varios indicadores de manufactura (KPI) con el objeto de disminuir el costo tanto variable como fijo.
- Se desarrollaron nuevos servicios de reencauche sobre todo en el segmento de llantas 4x4 las cuales nos permitirán posicionar a RENOvallANTA como una marca segura y confiable hasta en las condiciones mas extremas.
- Se implementó a finales del año el servicio de reencauche de llantas radiales de camioneta con varios diseños, a costos competitivos y con un margen aceptable tanto para el distribuidor como para Renovallanta.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2009.

Comentarios al estado de resultado auditado:

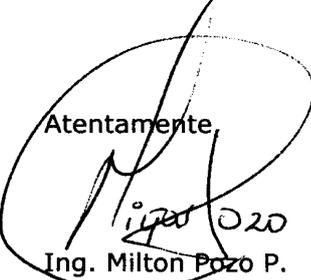
- Las ventas netas se incrementaron en un 21,9% frente al resultado del 2008.
- El costo de ventas del producto antes de variación fue de 71,62% frente al 72,72% presupuestado. El costo de ventas del producto después de variaciones fue de 69,68% frente al 72,88 del año 2008.
- CMC después de variaciones del 30,32% frente a un 25,85% presupuestado, esto debido a la variación positiva obtenida en los precios de la materia prima.
- Los gastos frente a la venta neta se han reducido, siendo el 16,57% frente al 17,52% del 2008. Es importante destacar que con la inversión realizada en los dos camiones reducimos en un 10% los gastos de distribución y fletes.
- La utilidad neta operativa representó el 9,70% de las ventas netas frente al 6,23% del año 2008.



- El EBIT en el año 2009 fue del 11,3% frente al 8,1% del año 2008 y la utilidad final después de impuestos representó el 9,25% de las ventas netas frente al 6,19% del año 2008. En valores absolutos la utilidad neta del 2009 fue de USD\$325389, lo que representa un crecimiento del 82% con respecto al ejercicio anterior.

5. OBJETIVOS 2010.

- Incrementar el número de unidades reencauchadas en el 16% con respecto al 2009.
- Obtener la certificación ISO9000 en el primer semestre
- Realizar la implementación de un nuevo software que permita el control de producción, la determinación de costos, el seguimiento de presupuestos, facturación, inventarios y la gestión de Recursos Humanos.
- Instalación y montaje de una segunda planta de reencauche con una capacidad instalada inicial de 2000 unidades mensuales en la ciudad de Guayaquil.

Atentamente,

Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A

