

## INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2010

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 2010.

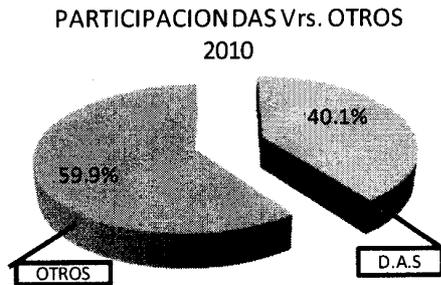
### 1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2010

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2010, se tiene:

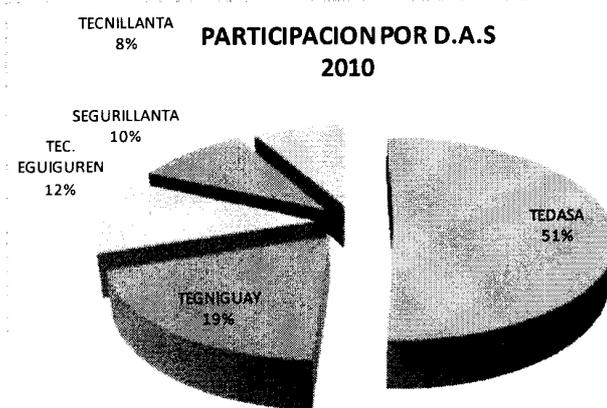
- Se estableció un crecimiento en unidades del 13% frente al año 2009. Se alcanzó un 25% de crecimiento frente al resultado final del año 2009 y un 10,9% frente al presupuesto. El principal crecimiento se da en la línea de servicios de camioneta en donde el crecimiento fue del 124%, especialmente porque se empezó con el reencauche de camioneta radial, la segunda línea en crecimiento fue camión radial en donde se alcanzó el 36%. El crecimiento en ventas alcanzó el 29%. Del total de producción, el 55.7% corresponde a la línea de camión radial, el 24.4% a camión convencional y el 19.9% a camioneta. Es importante anotar que el servicio de reencauche alcanzó el 90.5% de las ventas.



- La participación de los DAS en la producción total ha disminuido un 6% frente al 2009.



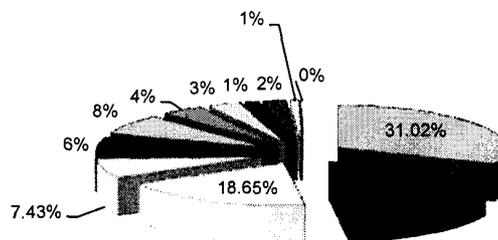
- TEDASA se mantiene como el DISTRIBUIDOR de mayor aportación en la producción de Renovallanta S.A.



- Este crecimiento ha permitido que Renovallanta se sitúa con la segunda participación en el mercado Ecuatoriano superando por primera vez a Reencauchadora Europea a pesar que el mercado de reencauche en Ecuador no se incrementó.



## MARKET PARTICIPATION



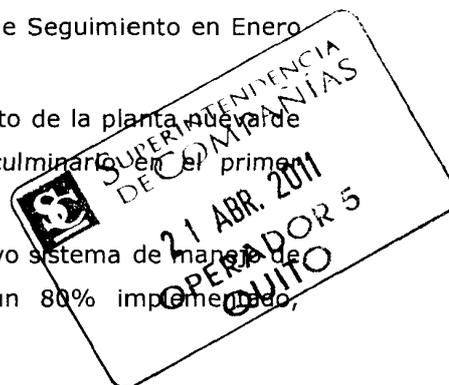
■ DURALLANTA S.A.	■ REENCAUCHADORA EUROPEA RENEU SA
■ RENOVALLANTA S.A.	■ ISOLLANTA CIA. LTDA.
■ MICHELIN DEL ECUADOR S.A.	■ REENCAUCHADORA DE LA SIERRA, CAUCHOSIERRA
■ REENCAUCHADORA ECUADOR CIA. LTDA.	■ IMPORTADORA DE ACCESORIOS Y NEUMATICOS I
■ NEWTIRE S.A.	■ SERVITECA-GRIC SERVICIO TECNICO AUTOMOTR
■ DANTONIO PINO YCAZA & CIA.	■ MERCHAN INFANTE SARA DEL ROCIO

## 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.

- Se implemento el Sistema de Gestión de Calidad ISO 9001:2008 en Julio y se certifico nuevamente la auditoria de Seguimiento en Enero de este año.
- Se empezó con la implementación del proyecto de la planta nueva de Durán en Octubre del 2010, llegando a culminarlo en el primer trimestre de este año.
- Se empezó con la implementación de un nuevo sistema de manejo de la información Cadillac el cual está en un 80% implementado, faltando el modulo de producción.

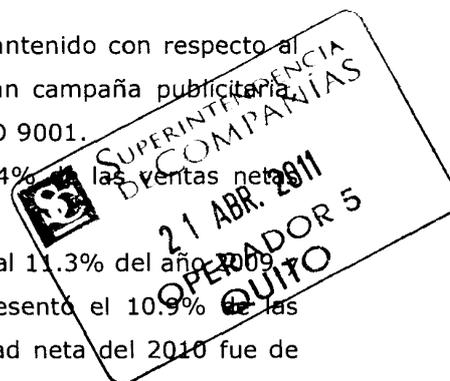


- Debido a la reactivación económica a nivel mundial, los precios de la materia prima en este periodo experimento incrementos, lo que forzó a que realicemos dos incrementos de precio en Enero y Junio.
- La importación sin aranceles de llantas de camión radial a precios muy similares a una llanta reencauchada, hizo que el mercado de reencauche en el país no crezca en este periodo.
- Se incrementaron vendedores exclusivos de reencauche en varios distribuidores, camionetas y publicidad en camiones.
- Se incrementó drásticamente la publicidad en medios escritos, participación en eventos, así como también en la convención de ventas Continental-Renovallanta.
- Se realizó el seguimiento sobre varios indicadores de manufactura (KPI) con el objeto de disminuir el costo tanto variable como fijo.

#### 4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2010.

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las ventas netas se incrementaron en un 29% frente al resultado del 2009.
- El costo de ventas del producto antes de variación fue del 66% frente al 71,62% del año 2009, lo que nos ha permitido incrementar nuestro margen en un 5%.
- CMC después de variaciones del 34.6% frente a un 29,6% presupuestado, esto debido a la variación positiva de los precios de la materia prima en el primer semestre y a la disminución del costo de ventas.
- Los gastos frente a la venta neta se han mantenido con respecto al 2009, sin embargo hemos realizado una gran campaña publicitaria y capacitación para la implementación de la ISO 9001.
- La utilidad neta operativa representó el 14.4% de las ventas netas frente al 11.3% del año 2009.
- El EBIT en el año 2010 fue del 14.8% frente al 11.3% del año 2009, la utilidad final después de impuestos representó el 10.9% de las ventas netas. En valores absolutos la utilidad neta del 2010 fue de



USD\$508493.77, lo que representa un crecimiento del 57% con respecto al ejercicio anterior.

## 5. OBJETIVOS 2011.

- Incrementar el número de unidades reencauchadas en el 25% con respecto al 2010.
- Obtener la certificación ISO 9001:2008 para la planta de Durán.
- Arrancar e incrementar la productividad de Durán con el objeto de terminar el año produciendo 1400 unidades mensuales.
- Terminar con la implementación del nuevo Software que permitirá realizar una mejor priorización, seguimiento, facturación y despacho de las órdenes de reencauche.
- Planificar y diseñar la implementación de las NIFF.

Atentamente,



Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A

