

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2011

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

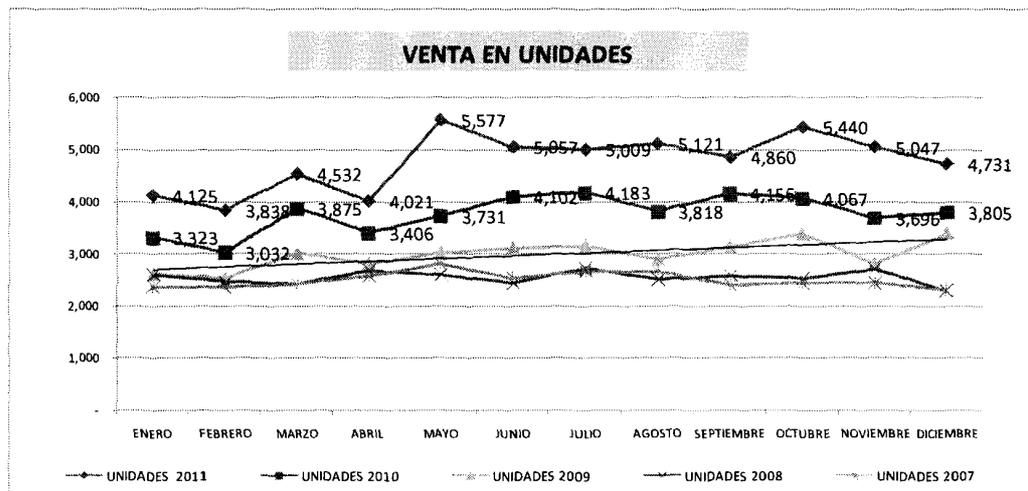
En cumplimiento de los estatutos sociales de la compañía, y de acuerdo con la resolución de la superintendencia de compañías N° ADM 92409, informo a ustedes los siguientes aspectos referentes a los resultados por el ejercicio terminado al 31 de Diciembre del 2011.

1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2011

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2011, se tiene:

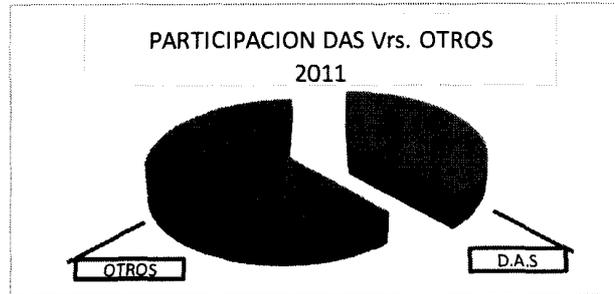
- **Incrementar el número de unidades reencauchadas en el 25% con respecto al 2010.**

Se alcanzó un 27.2% de crecimiento frente al resultado final del año 2010 y un 10,0% adicional al presupuesto. El principal crecimiento se da en la línea de servicios de camión radial en donde el crecimiento fue del 45%. La línea de camioneta convencional decreció en un 27% así como la línea de camión convencional en un 4%. El crecimiento en ventas alcanzó el 44%. Del total de producción, el 50% corresponde a la línea de camión radial, el 17.7% a camión convencional, el 18.8% a camioneta convencional y el 13% a camioneta radial. Es importante anotar que el servicio de reencauche alcanzó el 95% de las ventas.

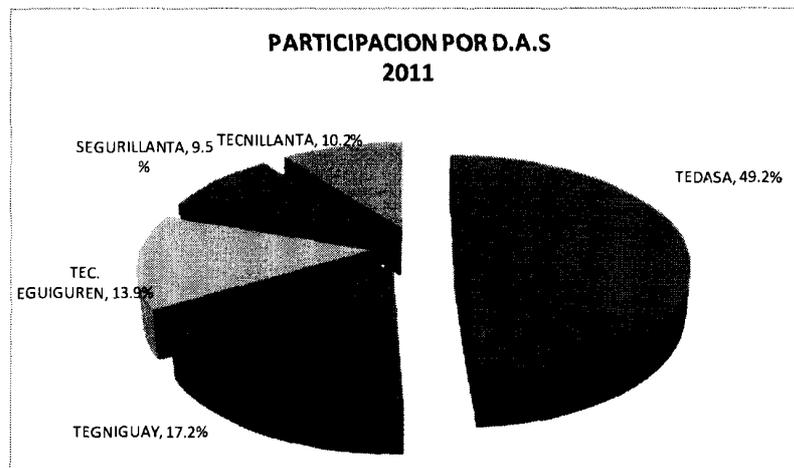


SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
18 MAYO 2012
OPERACIONES

- La participación de los DAS en la producción total se ha mantenido similar al 2010.



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

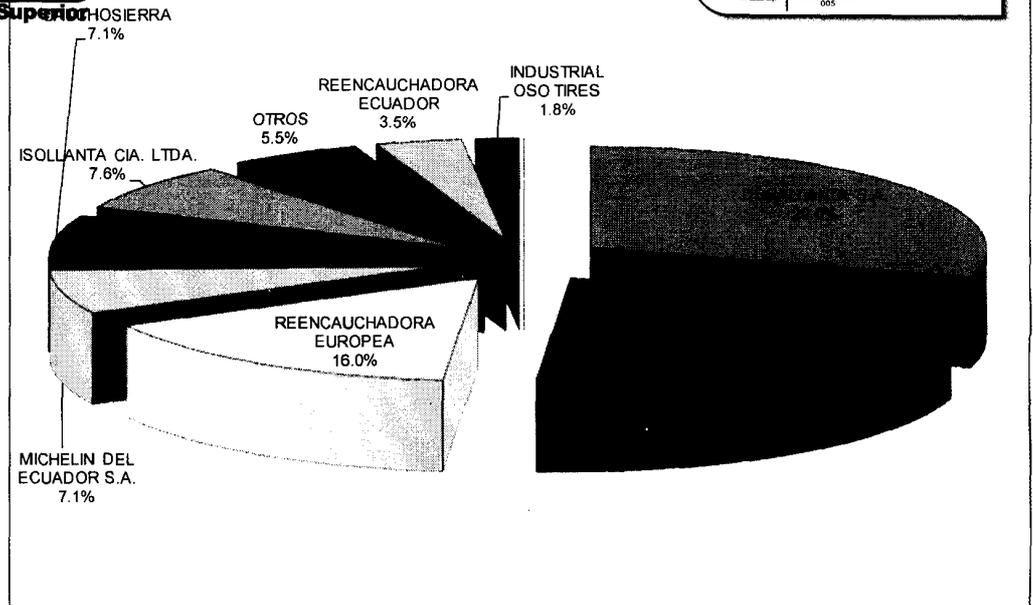


- Este crecimiento ha permitido que Renovallanta sea la planta con la segunda participación en el mercado Ecuatoriano.

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

18 MAYO 2012

OPERADOR 9
QUITO



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 terminó con la implementación de la planta de Durán, empezando la producción en Abril con 400 unidades y llegando a alcanzar hasta Diciembre las 9245 Unidades.
- Debido a la aceptación de nuestro producto en la zona costa y al impulso del gobierno con el programa REUSALLANTA, en Septiembre se decide adelantar con la fase II del proyecto de la planta de Duran para lo cual se firma un CR de \$160000 para la compra e instalación de equipo adicional; ampliación que estará lista a partir de Abril de este año.
- Se ha avanzado en la implementación del sistema de manejo de la información Cadillac faltando únicamente la página web y el servicio de consulta e ingreso de las órdenes de reencauche on-line.



Continuamos actualmente con reportes de información importantes para hacer seguimiento a la recauchabilidad de nuestras marcas y de la competencia.

- Existe un avance en un 80% en la implementación del sistema de gestión de calidad para la planta de Guayaquil.
- Se crearon tres nuevos cargos administrativos: Coordinadora de Recursos Humanos, Auditoría Interna y Asistente de Sistemas.
- Se empezó con la implementación de las normas Niff y se espera su finalización a finales de este mes.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2011.

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las ventas netas se incrementaron en un 44% frente al resultado del 2010.
- El costo de ventas del producto antes de variación fue del 69%. Existió una variación positiva en materia prima muy importante durante el primer semestre del año pasando a ser negativa en el segundo semestre. Las variaciones de mano de obra y gastos variables fueron negativas debido al inicio de producción en la planta de Guayaquil.
- CMC después de variaciones del 30.75% frente a un 25% presupuestado debido al reemplazo paulatino de las líneas de llantas convencionales por llantas radiales y a la variación positiva acumulada.
- A pesar del incremento en valor absoluto del gasto frente al presupuesto, existe una disminución del 2.63% frente a la venta neta.
- La utilidad neta operativa representó el 12% de las ventas netas y la utilidad neta después de impuestos el 9%. En valores absolutos la utilidad neta del 2011 fue de USD\$596574, lo que representa un crecimiento del 17% con respecto al ejercicio anterior.
- Para el pago del impuesto a la renta, hemos considerado los beneficios del código de la producción por la implementación de la planta de Guayaquil, por lo que tomamos como base el 24% de la utilidad antes de impuesto, el crédito tributario generado por el

Reencauche Superior de personal y adicionalmente el crédito tributario por el
ISD cancelado en las importaciones.

5. OBJETIVOS 2012.

- Incremento en las ventas netas en un 22%.
- Introducción de la banda CONTITREAD en donde esperamos finalizar el 2012 con una participación del 50% en la línea de camión radial.
- Obtener la certificación ISO 9001:2008 para la planta de Durán en el primer semestre del año y la certificación de las dos plantas con la Norma Técnica Ecuatoriana.
- Instalación y arranque de la fase II de Durán lo que permitirá duplicar su capacidad instalada.
- Implementación de la pagina Web de Renovallanta con el servicio on-line y en tiempo real para ingresos y consultas de las órdenes de reencauche.
- Implementación del plan de inversión 2012 de \$362000 para reemplazo de maquinaria de la planta de Quito así como también la construcción de la bodega de producto terminado y despacho.
- Implementación de la tercera planta de reencauche de camión radial en Cuenca con una inversión de Un Millón de Dólares.
- Finalización del estudio del proyecto de la planta de reciclaje en conjunto con la planta de reencauche en caliente de PLT y OTR.

Atentamente,


Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL
RENOVALLANTA SUPERIOR S.A

