

## INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2008

**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 2008.

### **1. OBJETIVOS PREVISTOS EJERCICIO ECONOMICO 2008**

De los objetivos planteados para el ejercicio del año 2008, se tiene:

- Se estableció mantener los resultados de venta neta del año 2007, esto debido al cambio de Gerencia General. Se alcanzó un 5,9% de crecimiento frente al resultado final del año 2007 y un 3,4% frente al presupuesto. La participación de llantas radiales subió de un 30% en el 2007 a un 40%, quedando el 60% de participación para las llantas convencionales.
- Aun se mantiene la capacidad instalada subutilizada debido a que el incremento en unidades registrado en el año 2008 fue apenas del 1,55%, debido especialmente a la caída de nuestras ventas en Tecnillanta, Importadora Andina y Tecfaroni. Esperamos en este año revertir esta situación. Por otro lado fue posible obtener este crecimiento general, gracias al crecimiento del 11% en unidades en Tedasa y al 4,68% de crecimiento en otros clientes fuera de la red.
- La participación directa en cuentas claves con HOLCIM, CONSERMIN, HERDOIZA CRESPO, y la apertura de nuevos clientes como FRENO SEGURO, OCETCA, SIXMOTORS, EDGAR LALAMA entre otros, han posibilitado sostener el número de unidades presupuestadas.
- En la gestión de Recursos Humanos hemos creado el Comité de Seguridad Industrial, creado y aprobado el reglamento interno de la compañía, el reglamento de Seguridad Industrial, contratado a una persona discapacitada y legalizado algunos contratos de trabajo pendientes así como contratado de manera directa a seis trabajadores tercerizados.
- Aún no ha sido posible obtener la certificación ISO 9000 debido especialmente a que todos los procedimientos y políticas emitidas



para este fin aún no han logrado ser implementadas en cada departamento.

## **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 este período sufrimos un incremento en el costo de la materia prima del orden del 34%, lo que hizo que tengamos que revisar el precio de venta durante 3 ocasiones, estos cambios de precio no afectaron el número de unidades vendidas gracias a que se realizó un estudio profundo de mercado y se implementó un nuevo análisis de costo de producto, en donde fue posible visualizar la rentabilidad de cada medida y en todos los diseños.
- Se logró incrementar en un 10% el servicio de reencauche en llantas radiales de camión, siendo esta la línea más rentable de la empresa.
- Se incrementó el CMC del reencauche de llantas de camioneta a valores sobre el punto de equilibrio, luego de lo cual no se ha restringido el incremento de unidades ya que ayuda a absorber costos fijos, especialmente de flete y distribución.
- Se desarrollaron seis nuevos servicios de reencauche para las llantas: 31X10.5, 245/75 R16, 255/70 R16, 1300 X24, 10-16.5 y 12-16.5
- Se desarrollaron varios indicadores de gestión (Kpi) que permitieron controlar algunos costos de manufactura.
- Se probó cemento de manufactura local (ERCO) en dos lotes de 500 llantas cuyos resultados hasta la fecha son satisfactorios, esto nos permitirá reducir costos.

## **4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL 2008.**

Comentarios al estado de resultado auditado:

- Las ventas netas se incrementaron en un 5,9% frente al resultado del 2007.



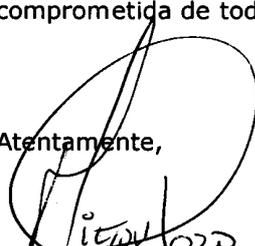
- El costo de ventas del producto fue de 67,77% frente al 69,25% presupuestado, a pesar del incremento del precio de la materia prima.
- CMC del 27,29% frente a un 24,94% presupuestado.
- Los gastos han sido controlados dentro del período, llegando ha ser los presupuestados en valor absoluto y se han reducido de un 20,14% a un 18,98% con respecto a la venta neta entre los periodos del 2007 y 2008.
- La utilidad neta operativa representó el 5,68% de las ventas netas frente al 3,06% presupuestado.
- La utilidad final después de impuestos representó el 6,19% de las ventas netas frente al 3,54% presupuestado. En valores absolutos la utilidad neta del 2008 fue de USD\$178542,91, lo que representa un crecimiento del 60% con respecto al ejercicio anterior.

## 5. OBJETIVOS 2009.

- Incrementar el número de unidades reencauchadas entre el 5% y 8% con respecto al 2008.
- Obtener la certificación ISO9000
- 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.
- Ejecutar el proyecto de reencauche de llantas radiales OTR.

Es importante resaltar que estos objetivos deben ser ejecutados durante este año de tal manera que podamos alcanzar una mayor diferenciación con otras reencauchadoras y que serán viables con la participación comprometida de todos nuestros socios-clientes.

Atentamente,

  
Ing. Milton Pozo P.

GERENTE GENERAL

RENOVALLANTA SUPERIOR S.A

