

**INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE  
SURVENDEN S.A.  
EJERCICIO ECONOMICO 2010**

Señores Accionistas,

En mi calidad de Gerente General de la empresa SURVENDEN S.A., me permito poner a consideración de ustedes, el informe de las actividades operacionales, realizadas durante el el ejercicio económico, comprendido entre enero 1ero. y diciembre 31 del 2010.

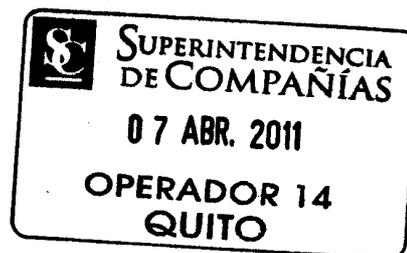
**OPERACIÓN**

A pesar de los cambios realizados en el 2009 a la estructura de comisiones cedida a los comercializadores del seguro obligatorio para accidentes de tránsito SOAT, la empresa continuó con esta operación durante el ejercicio 2010. Para que esta rama de negocio sea rentable se redujo el tamaño del punto de venta, ubicado de igual forma en Ciudad Comercial El Recreo, y se contrato a una menor cantidad de personal mayormente calificado. Gracias a los cambios realizados por gerencia, y debido al gran número de clientes con los que ya contábamos por las ventas realizadas en años anteriores, a diciembre del 2010 SURVENDEN S.A. distribuyeron 25.000 pólizas SOAT.

Adicionalmente, tal como estaba programado, a mediados del 2010 la empresa firmó con CONECEL S.A. un acuerdo de distribución master para la comercialización de la cartera de productos de la marca CLARO (PORTA). Para tales efectos se realizó entre julio y diciembre del 2010 la inauguración de tres puntos de venta directa al público en Ciudad Comercial El Recreo. Para diferenciarnos de la competencia nuestros locales comerciales se diseñaron bajo un esquema distinto, logrando espacios amplios y modernos en donde el cliente puede experimentar con los equipos y servicios de la operadora telefónica. Para lograr el control operativo y financiero requerido por este nuevo negocio, al igual que un manejo comercial adecuado, se contrató además un equipo de profesionales con varios años de experiencia en la distribución de la marca. Con estas herramientas la empresa también inició exitosamente la distribución a nivel nacional de CHIPS telefónicos y de tiempo aire en recargas para celulares.

Como actividades adicionales la empresa continuó en el 2010, mediante el convenio mantenido con Tecniseguros, con la venta de seguros particulares para vehículos, casas, y empresas, al igual que con el manejo del lavado de autos en los parqueaderos bajo la franquicia Pronto Wash.

**RESULTADOS Y SITUACION FINANCIERA**



De acuerdo con su naturaleza, la compañía operó de conformidad con sus objetivos sociales, obteniendo Ingresos Netos provenientes de: ventas equipos de telefonía y accesorios, comisiones por servicios, honorarios por servicios de asesoría, alquiler equipos de limpieza y otros servicios que sumaron US\$ 252.163,89 los mismos que han permitido absorber su Costo de Ventas por US\$ 102.616,99 y los Gastos de Administración y Ventas por US\$ 160.174,06.

En consecuencia, la compañía obtuvo un resultado negativo de US\$ 10.627,16 originado en el desarrollo de su nueva estructura y fuerza de ventas, al igual que el crecimiento operacional, adoptado por la administración a partir del segundo semestre del 2010.

A pesar de lo mencionado anteriormente, la situación financiera de la empresa es positiva, así lo demuestra la evolución de los principales índices financieros básicos de operación, los mismos que presentan una razonable estabilidad, comparada con los obtenidos en el ejercicio anterior:

<b>Índices financieros</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>
Liquidez corriente	0,76	0,70
Solvencia	1,06	1,11
Endeudamiento	0,95	0,90
Rendimiento / Activo	0,86%	-
Rendimiento / Patrimonio	16,21%	-

### **PERSPECTIVAS**

A fin de incrementar las utilidades de la empresa, en el 2011 se trabajará en la consolidación de la distribución de la marca CLARO. Lograremos el objetivo mencionado implementando las debidas mejoras comerciales a nuestros puntos de venta, y desarrollando nuevos convenios con proveedores a nivel nacional para el mayoreo de más servicios y productos. Así mismo se incursionará en la importación directa de equipos de telefonía celular para lograr un mayor margen de rentabilidad en la comercialización de esta gama de productos.

Agradezco de antemano su cordial atención,

  
**Alejandra Mantilla Vaca**  
**GERENTE GENERAL**

Quito, marzo 30 del 2011

