

Quito, 29 de Marzo 2019

COMERCIAL Y DISTRIBUIDORA SURTILLANTAS CIA.LTDA.

Sres. JUNTA DIRECTIVA

Presente:

INFORME DE GESTION EN EL EJERCICIO FISCAL ENERO DICIEMBRE 2018

Según lo estipulado en los estatutos internos de la compañía, y a solicitud de la Junta General de Accionistas dentro de las obligaciones propias de la presidencia ejecutiva, detallo en este Informe de Gerencia mi gestión durante la presidencia de la compañía **COMERCIAL Y DISTRIBUIDORA SURTILLANTAS CIA.LTDA.** En el ejercicio fiscal 2018, periodo comprendido entre el 01 de Enero del 2018 hasta el 31 de Diciembre del 2018.

ADMINISTRACION DE ACTIVIDADES COMERCIALES:

La compañía que presido, C.D SURTILLANTAS CIA.LTDA líder nacional en la importación, distribución y venta al detal de 3 líneas de productos con distribuidores a nivel nacional ha cambiado su morfología empresarial en el ejercicio 2018 a comparación de años anteriores.

Línea 1 y la principal de la compañía, es la encargada de la importación y comercialización al por mayor y menor de productos automotrices como aros, llantas, tubos, accesorios mediante canales a nivel nacional y con cuatro establecimientos de atención al público en la ciudad de Quito.

Línea 2 se retoma la división de Full Tóner para la importación y comercialización por contenedor cerrado a mayoristas de la línea de productos.

Línea 3 se establece con la apertura de una sucursal de comercialización de luminaria LED y decorativa, para facilitar así la expansión horizontal que sea ha ido discutiendo en las diferentes juntas generales y como una política de reducción del riesgo de mercado

Detallo a continuación los logros de la administración durante este año fiscal.

1. FORTALECIMIENTOS DE PUNTOS ATENCION CLIENTE: El incremento de importadores y de marcas disponibles creo una presión sobre los productos de la compañía que tenían una menor rotación que el de la competencia. Se definió como estrategia que estos productos sean comercializados directamente al consumidor final y no a la cadena de mayoristas con lo que se logró que el producto en su venta tenga un

2. **CRECIMIENTO HORIZONTAL SOSTENIDO.** La compañía estableció la importancia de fortalecer el equipo de importación para que desde el mismo se manejen diferentes líneas del producto sin sacrificar el tiempo ni el recurso humano necesario para la línea neumáticos que hasta el momento es la línea de productos más importante de la compañía.
3. **ENFOQUE EN COMERCIALIZACION DIRECTA E INVENTARIOS.** Con la necesidad de que los puntos de ventas directos estén siempre abastecidos de los productos importados por mi representada y de aquellos productos donde el equilibrio de rotación y margen de ganancias sean los óptimos, se estableció como política de la empresa el aumento de inventario disponible por agencia y la optimización de espacios de almacenaje para así limitar la contratación de almacenaje externo y sus costos.
4. **FORTALECIMIENTO DEL APALANCAMIENTO FINANCIERO.** Para lograr una solidez financiera de mi representada, se estimó pertinentes ampliar las líneas de crédito tanto con la banca nacional como con las líneas de crédito extendidas por nuestros proveedores, para así reducir el riesgo propio de una economía en desaceleración, como fue el caso de la economía ecuatoriana del 2018.

ADMINISTRACIÓN DEL RECURSO HUMANO:

Proceso: Para garantizar el buen desempeño del recurso humano de la compañía, se puso énfasis en la capacitación del personal y el desarrollo de habilidades de liderazgo.

1. **CAPACITACION EN DESARROLLO PERSONAL Y ZONAS DE CONFORT:** Se focalizo los esfuerzos en capacitar al personal en desarrollar sus habilidades propias y así enfatizar la importancia en el recurso humano de estar comprometido con la compañía. Dada la presión actual sobre la reducción de costos, se entendió como prioritario en no seguir los patrones generales de despidos adoptados por otras compañías, sino del fortalecimiento y comprometimiento del recurso humano actual de la compañía.

Resultados: Luego de dirigir la atención a este tema crítico se obtuvieron resultados beneficios para la compañía:

1. Se redujo la rotación de personal propia de un periodo de contracción económica, así evitamos el pago de indemnización por despido, y con el mismo número de personal atendemos el proceso de expansión adoptado por la compañía.

ADMINISTRACION EFECTIVA DE COSTOS Y GASTOS:

Es importante desarrollar competitividad a través del manejo eficiente de los costos propios del giro del negocio, se ha podido fortalecer y aprovechar al máximo su capacidad de generar una ventaja competitiva en beneficio de las actividades cotidianas de la compañía.

Dentro de los puntos que se reforzaron para garantizar el uso eficiente de recursos durante el periodo 2018 están:

1. **MANTENIMIENTO DEL COSTO DE VENTA:** Con la focalización de la compañía en cuellos de botella, optimización de tareas, eficiencia del personal se logró mantener el costo de ventas en niveles óptimos, considerándose inclusive el proceso de ampliación establecido por la compañía.
2. **OPTIMIZACION DEL COSTO DE BODEGAJE Y ARRIENDOS:** Durante el periodo 2018 se enfatizó el uso eficiente del espacio de almacenaje disponible en cada uno de los locales logrando así reducir en promedio un 30% el uso de almacenaje externo y combatir así el incremento del precio promedio de arriendo de espacios de bodegaje. Se priorizo el uso eficiente mediante la programación con el departamento de importaciones y de adquisición para evitar los sobre almacenajes de las temporadas bajas
3. **VIABILIZACION DE EXPANSION A OTRAS CIUDADES:** Con la identificación clara de los costos máximos por local, así como las ventas mínimas por cada uno de ellos, se estableció con claridad los gastos proyectados en otras ciudades para viabilizar así la apertura de nuevas sucursales fuera de Quito, la expansión con la aceptación de la junta directiva se iniciará en el periodo 2019.

ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA Y FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

1. **ACTIVOS:** Al finalizarse el ejercicio fiscal 2018 se puede observar claramente en los libros contables auditados que los activos propiedad de los accionistas de la compañía SURTILLANTAS CIA.LTDA hacen el monto de \$ 4.568.978,34 lo que representa un 89.6% de activos corrientes, y de ellos un 60.4% representan inventario lo que en corto

plazo simbolizan solidez de la compañía en disponer tanto de productos para la venta y la otra tercera parte en activos financieros.

2. **PASIVOS:** Como contrapartida a los activos la compañía SURTILLANTAS CIA LTDA registro en libros para el ejercicio fiscal 2018 un 29.7% corresponde a pasivos de largo plazo, reduciendo lo registrado en años anteriores lo que garantiza que la empresa tiene obligaciones pendientes que no afectaran su liquidez en el mediano plazo y que el riesgo de financiamiento se lo ha manejado a través de extensión de líneas de crédito nacionales y de proveedores en el exterior.
3. **PATRIMONIO:** El capital social suscrito por los accionistas de SURTILLANTAS CIA. LTDA. se mantiene igual a la del registro del 2008, el patrimonio al cierre del ejercicio asciende a \$940,795,21.
4. **RESULTADO:** Como es de conocimiento de la junta de accionistas, el esfuerzo de todo un año de trabajo de la gerencia, personal administrativo y del personal de ventas a mi cargo se refleja en los valores positivos en balances, que, a pesar de la desaceleración económica programada para este año, falta de liquidez del mercado, , un año más mantenemos resultados positivos según las expectativas planteadas por la junta durante la sesión anterior.

Con lo anteriormente detallado, cumplo con mis obligaciones y manifiesto mi más profundo agradecimiento por la oportunidad de manejar un año más, una compañía con la trayectoria y fortaleza como la suya.

Muy Atentamente.



Antonio Carvajal A.
Gerente General