



IMPORTADORES DE TUBOS, LLANTAS: AUTO, CAMIONETA,  
CAMION, AGRICOLAS, EQUIPO CAMINERO E INDUSTRIAL

158257

## INFORME DE GERENCIA

### **COMERCIAL Y DISTRIBUIDORA SURTILLANTAS Y CIA LTDA.** Ejercicio Fiscal 2007

Informe a Accionista de Gestión del Presidente Ejecutivo José Antonio Carvajal A.

El año 2007 ha terminado para la institución, pudiéndose calificar este como un gran año para Surtillantas CIA Ltda., se ha observado excelentes resultados financieros, cumplimiento de las proyecciones previas y una gran diversificación en la oferta de productos, así como consolidación del desarrollo institucional en algunas de las áreas claves para el desarrollo de la compañía.

La compañía ha logrado un importante reconocimiento y posicionamiento, que hoy puede asegurarse no es solamente local, sino también nacional e internacional. Objetivo que se ha alcanzado gracias a continuo esfuerzo del personal que poseo a mi cargo y su constante esfuerzo. Ganado este espacio internacional, queda un gran camino por recorrer a nivel nacional, para asegurar la viabilidad y desarrollo de la entidad hacia el futuro, ese camino puede lograrse a través de la continua mejora de los servicios que la compañía presta y el continuo desarrollo de los esfuerzos de comercializar productos de primera calidad a precios competitivos.

### **GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA**

En el transcurso del ejercicio fiscal anteriormente nombrado, la gerencia a puesto su mayor esfuerzo por lograr los objetivos planteados al momento de tomar a mi cargo la compañía, se a logrado un monto de ventas pequeño, pero significativo, a pesar del corto tiempo de gestión empresarial.

#### **Ventas:**

Las ventas registradas en el lapzo de 4 meses de meses de vida de Surtillantas Cía Ltda. según balances, corresponden no únicamente a la variedad de inventario sino también a las cualidades del producto que ofrecemos.

El personal de ventas se extiende hacia las diferentes zonas del país, los mismos que trabajan bajo el sistema de comisiones sobre ventas; la recuperación de cartera, vencimiento de cartera, y retroalimentación de nuestros clientes son atendidos por nuestros vendedores, se ha implementado un sistema de bonos, incentivos y promociones que será distribuido a clientes y vendedores, con el fin de incrementar las ventas.



IMPORTADORES DE TUBOS, LLANTAS: AUTO, CAMIONETA,  
CAMION, AGRICOLAS, EQUIPO CAMINERO E INDUSTRIAL

A pesar de los estragos naturales durante este ejercicio en la costa ecuatoriana, logramos concentrar nuestros esfuerzos en recuperar cuentas por cobrar y asegurar una frecuencia sostenible de ventas para esas zonas sin arriesgar de forma innecesaria nuestro cash flow mensual. Tan pronto los estragos naturales se vieron superados, se dirigió un equipo de ventas directamente a las zonas afectadas para negociar los términos de recuperación de cartera vencida así como medición del potencial del mercado para mantener nuestras proyecciones de ventas.

### **Reducción de la cartera vencida y reducción de la deuda internacional.**

Con el fin de mantener una política de reducción del tiempo de cartera vencida, se adoptó la política interna de dar prioridad en despachos y selección de ítems en stock a aquellos clientes que mantuvieran sus cuentas por pagar al día y para aquellas que deseen realizar pagos a un menor intervalo que la política actual de 30, 60, 90 días.

Conjuntamente con los vendedores y el departamento de crédito, se pretende sanear las listas de clientes, a fin de descartar clientes morosos, mal crédito y clientes de alto riesgo; realizar el saneamiento de clientes para así tener un flujo de caja mas favorables para la compañía y a su vez una mayor liquidez para el pago de mercadería en los respectivos países de importación.

### **GESTION DE RELACIONES PÚBLICAS Y NEGOCIACIONES**

Visitas a proveedores y negociaciones de los términos de compra. La gerencia se ha reunido con los diferentes proveedores de nuestros productos, se ha logrado mantener congelado los precios de los productos importados a pesar de la continua caída del dólar y el incremento de los precios de las materias primas de nuestros productos. Esto no se hubiese podido alcanzar sin la negociación personal, y la firma de acuerdos mediante las partes. Es decir que la gerencia mantiene un fuerte compromiso de incrementar los lazos entre los proveedores y la compañía, para garantizar así acuerdos que benefician los intereses de Surtillantas Cía Ltda.

Señores socios, adjunto los balances que pongo a su consideración y que es el reflejo de los resultados obtenidos en estos primeros meses de labor empresarial.

Atentamente

Antonio Carvajal  
Presidente Ejecutivo  
SURTILLANTAS CIA.LTDA.