

**TECNILLANTA S.A.**  
**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL**  
**AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014**

Fecha: 25 de marzo del 2015

**Señores Accionistas:**

En cumplimiento de las disposiciones legales y reglamentarias vigentes, así como en las normas estatutarias de la empresa, en mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía: **TECNILLANTA S.A.**, presento a vuestra consideración el siguiente informe de gestión y resultados correspondiente al ejercicio 2014.

**1.-Resultados de la Gestión 2014**

Durante el ejercicio 2014, la empresa realizó ventas por sus segmentos de negocio: llantas, baterías, aceites, lubricantes, reencauche logrando la mayor concentración en el segmento llantas 90%

**2.- Cumplimiento de Disposiciones de la Junta General de Accionistas y disposiciones legales vigentes**

Informo además que durante el ejercicio 2014, se han dado cumplimiento estricto a las disposiciones de los señores accionistas; así como con disposiciones legales, contables y tributarias vigentes.

**3.-Informacion sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio 2014**

A continuación los principales hechos que fueron determinantes en Tecnillanta en el año 2014

**COMERCIAL**

- Tras una segmentación adecuada de los asesores comerciales por tipo de Mercado se realizó la re asignación de clientes que tuvo como objetivo el seguimiento y cobertura oportuna en cada una de las zonas revisadas.
- Se implementó un nuevo proceso de control para la facturación de asesores corporativos, el mismo redujo el riesgo de facturas no reconocidas por los clientes, comprometió a los asesores comerciales para una facturación responsable y facilitó la gestión de cobranza del departamento de Cartera.
- Se revisó, organizó y distribuyó adecuadamente las funciones del facturador. Esto permitió implementar reportes diarios de ventas por asesor, por canal y presupuesto

así como ofrecer al departamento comercial un soporte apropiado y oportuno con información diaria de su gestión.

- Se implementó un reporte diario de demanda perdida en ventas corporativas, el mismo sirvió para llevar estadísticas reales de faltantes de producto que permitió al Departamento de Operaciones planificar y abastecer oportunamente las bodegas principales así como la distribución a sucursales.
- Se establecieron políticas comerciales para todos los mercados en base al análisis del requerimiento en cada uno de ellos, con promociones puntuales que motivaron tanto al cliente como al asesor de acuerdo al cumplimiento de objetivos planteados.

## **OPERACIONES**

- Durante el 2014 se elaboraron procedimientos (manuales e instructivos) para despacho de producto terminado a fin de delimitar responsabilidades de cada dependencia y con ello tener un control del producto facturado y despachado
- Se implementó una buena práctica de enviar un detalle de despachos realizados al finalizar cada día a fin de proveer de esta herramienta a la fuerza de ventas para tracking de sus pedidos y medir productividad de conductores/despachadores demostrando un 95% de cumplimiento de despacho de producto facturado, es decir casi todo lo facturado en el día se despacha el mismo día.
- Se implementó un método de planificación con AMORTIGUADOR (BUFFER) pronosticando demanda para mejora de abastecimiento tanto para puntos de venta como para ventas corporativas, haciendo clasificación ABC de producto por sucursal y mercado.
- Se implementó reporte de back order junto con el área de facturación para medir así la asertividad de buffer y reajustar los pronósticos de la demanda
- Se implementó reporte de producto de reencauche recibido, pendiente de facturar para estimular el desalojo de producto de bodega evidenciando una mejora de facturación en menor tiempo del 50% de masters de clientes.
- Las relaciones comerciales con nuestros proveedores, se han manejado en base a proyecciones de pago y negociaciones que han permitido cumplir con las obligaciones en los tiempos acordados, garantizando con nuestro stock de productos el satisfacer las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

## **FINANCIERO**

- Durante el año 2014 existió una contracción en el mercado por lo que muchas empresas perdieron su liquidez ocasionando retrasos en los pagos tanto en el sector público como el privado, lo que obligo a la compañía en el mes de junio a recurrir a un nuevo financiamiento bancario para cubrir con sus requerimientos.
- Se realizó un seguimiento y análisis sobre los gastos fijos de la empresa con el fin de suprimir o disminuir aquellos innecesarios y de esta forma contribuir con la liquidez requerida por la empresa.

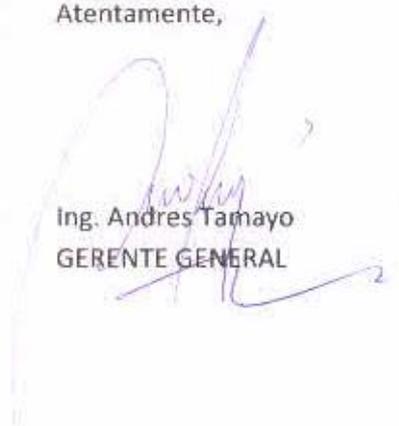
- Se buscó en todas las sucursales optimizar los recursos: utilizando la tecnología adecuada, buscando soluciones enfocadas al ahorro y planificando con una mentalidad bajo costo.

#### **4.-Cumplimiento sobre la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera**

En cumplimiento de las disposiciones del Organismo de Control, Informamos a los señores accionistas que los balances de la compañía fueron preparados de conformidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFs), según lo establecido en las disposiciones normativas y técnicas vigentes.

Acompaño los estados financieros auditados por el ejercicio terminado el 31 de diciembre del 2014, para su conocimiento y aprobación,

Atentamente,



Ing. Andres Tamayo  
GERENTE GENERAL