

*SEÑOR LUIS COBA PRESIDENTE CIA.*

*SRS. MIEMBROS QUE CONFORMAN EL DIRECTORIO*

*Srs ADMINISTRADORES CIA. FURGOPLANTA Y FURGOAHORROS*

*COMPAÑEROS SOCIOS PRESENTES*

Por mandato legal y por la responsabilidad ética y moral de informar nos congregamos hoy para conocer sobre las principales actividades desarrolladas en el segundo semestre año 2016 en medio de variadas circunstancias, que impactaron fuertemente y en el hemos tenido que pugnar en la captación de recursos. responsabilidad asumida por su directorio y el compromiso de sus empleados, así como el apego, respeto y fidelidad a LUBRICAMBIO de algunos socios Y NO SOCIOS, son factores muy importantes para continuar y crecer.

A continuación presento el informe, para vuestro conocimiento del entorno económico en el que se desarrolló LUBRICAMBIO, a través de sus principales cuentas contables e indicadores financieros

**ACTIVOS CORRIENTES.-** La suma total de nuestros activos a la fecha de cierre de los balances llegan a \$43.351.60 porcentaje +/- 5% respecto del ejercicio 2015, cabe señalar que dentro de los activos se encuentra mercaderías, cuentas por cobrar entre otros, nuestro nivel de ventas mensuales a fluido entre 13.500 y 13.800 USD a diciembre 2016

**FONDOS DISPONIBLES.-** La disponibilidad de fondos se mantuvo en muy buenas condiciones durante nuestros cuatro primeros meses de gestión, nuestros flujos de efectivo después de haber tomado la alternativa en ventas, de cobrar en efectivo valores menores a treinta y un dólares nos permitió manejar un índice de liquidez que se encuentra bajo las normas de prudencia financiera, garantizando a los compañeros socios y clientes disponer de mercadería en el momento que lo necesiten. Y de esta manera también se ha podido cumplir con la deuda que tenía la Cia. El semestre anterior con los proveedores que sobrepasaba los 52.000 USD como lo vamos a mirar en un cuadro comparativo a presentarse. Pero lamentablemente desde el mes de diciembre hasta la fecha nuevamente hemos caído en el no pago de las instituciones a las cuales damos servicio de transporte, siendo motivo principal la pérdida de puestos de trabajo de los socios y por ende la disminución de nuestros asiduos clientes.

La Cartera de Crédito es nuestra principal fuente de ingreso, por ello se planteó cobrar valores hasta 100 USD a un mes y de 101 USD en adelante a dos meses con un incremento de 5 USD al valor de la factura, cabe indicar que cuando un cliente lleva su caneca, y regresa al siguiente mantenimiento no se le cobra por la mano de obra.

De los proveedores .- De igual forma con los proveedores tuvimos que renegociar los pagos atrasados por motivos mencionados ya que los créditos para julio estaban cerrados, y a la fecha actual nuevamente estamos atrasados, reiterando que el motivo principal es por los créditos a los clientes precedido de la morosidad de las instituciones para las cuales trabajamos.

Los Empleados.- como es de conocimiento de Uds. A los 15 días de nuestra gestión, entro a laborar el Sr. Jony Escobar en los cambios de aceites, maestro con 10 años de experiencia con el cual nos sentimos muy complacidos. Lamentablemente no podemos traer un maestro mecánico por motivos de presupuesto.

La maquinaria.- tenemos que comunicar que no existía mantenimiento alguno de los equipos acciones que tuvimos que corregir para el funcionamiento de los mismos.

Por otro lado como Uds. Saben La Cia. Furgoplanta es nuestro aliado de cobranzas, pero sin embargo nos a ayudado facilitando adelantos de las cuentas de furgoplanta cuando lo a tenido disponible. Como consta en el balance . Tenemos cuentas por cobrar de 14770.06 USD a diciembre del 2016, sin embargo Furgoplanta nos han facilitado 12.270 USD teniendo la diferencia de 2.500 USD rubro que en esta semana nos cubrió es decir tenemos retrasado enero y febrero del 2017 siendo esto una causa fundamental para que en este momento no tengamos mercadería en STOCK.

Con estos antecedentes se ha elaborado un cuadro comparativo en torno a los gastos en la cual pueden mirar la abstención de algunos valores

ANEXO 1 LLANTAS (en la administración a julio se vendía llantas y nosotros optamos por no comprar por cuanto a la fecha no existía presupuesto)

De esta manera, dejo a su consideración el presente informe, como una muestra de transparencia y apertura de la labor realizada desde la gerencia con su cuerpo operativo a quien ratifico mi felicitación y en armonía con los miembros del directorio.

finalizo, reiterando la petición de compromiso en el trabajo de equipo y cumplimiento de sus funciones, la crítica constructiva, el reconocimiento que no se debe dejar de lado pero sobre todo a la condición de compañía con responsabilidad social, por y para los socios.

Quito, 18 de marzo del 2017

EDISON PILLAJO

GERENTE GENERAL

LUBRICAMBIO

097662943

