

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2013

Señores Socios de Lubricantes y Lacas C. Ltda. Lubrilaca:

En la ciudad de Guayaquil a los diez días del mes de Abril del 2014 y en cumplimiento con las disposiciones de la Ley de Compañías y de nuestros estatutos, paso a informarles sobre los resultados del ejercicio económico correspondiente al cierre contable del año 2013.

1.- Cumplimiento de Objetivos

El principal objetivo fijado para el año 2013 era un crecimiento en ventas del 10% con respecto al 2012 este objetivo se cumplió en un 60% porque la marca principal Golden excedió y absorbió el decrecimiento en ventas de la marca Kendall, ayudo también la campaña publicitaria en la radio, así como las múltiples promociones encaminadas a la fidelización de los clientes.

El segundo objetivo de disminuir los días promedios de cobros en dos puntos se cumplió en un 100% de 80 en el 2012 a 78 en el 2013 gracias a un mejor análisis de cupo y crédito a los clientes cuidando el cumplimiento de las políticas de crédito de la empresa frente a la presión de ventas por crecer con nuevos clientes, reestructuración de zonas, nuevos mercados y vendedores.

El tercer objetivo de regularizar la situación societaria de la empresa se cumplió en parte porque falta la revisión de un experto que determine el alcance de cada documento original solicitado en las respectivas notarias, en el Registro Mercantil. Se actualizó el nombramiento de Presidente.

El último objetivo de calificar una empresa para el desarrollo de un nuevo sistema computacional se cumplió en parte porque se hizo una exhaustiva selección, varias exposiciones, confirmación de referencias, cotización de requerimientos particulares, quedando escogidos los finalistas al 31 dic 13.

2.- Resoluciones de la Junta General de Socios

La Junta General de Socios me ratifico en el año 2013 en mis funciones de Representación Legal en el cargo de Gerente General por cuánto he cumplido con acertado liderazgo.

3.- Aspectos Laborales y Administrativos

En el año 2013 tuvimos más rotación de personal con respecto al año 2012 puesto que se crearon 6 puestos nuevos en el rol encaminados al crecimiento en ventas: 3 vendedores, 2 promotoras y 1 analista de crédito, también se reestructuro algunas zonas y se introdujo en nuevos mercados.

Al final del año se calificó a un proveedor para que estructure por escrito el departamento de ventas, y a una empresa de publicidad para que nos proporcione las promotoras a nivel nacional con el fin de garantizar que las promociones lleguen al consumidor final y marketing de la marca Golden

Se renovaron los Seguros de la empresa con la misma Compañía de Seguros Equinoccial y Ace y el el Bróker Asertec después de la respectiva calificación donde participó un nuevo bróker Ecuaprimas que no mejoro en ningún rubro lo que presentó nuestro bróker con quien renovamos.

4.- Situación Financiera

El análisis financiero vertical de las cifras de los Estados Financieros por el año terminado al 31 diciembre del 2013 con respecto al cierre del año 2012 nos indican los siguientes resultados:

ACTIVO.- El activo total de la empresa al 31 dic.2013 fue de \$11'607.443,48 con respecto al año 2012 de \$10'406.904,55 representa un incremento porcentual de 11,54% que corresponde a la cuenta bancos, puesto que quedó el valor a pagar de la materia prima para el primer mes del año.

PASIVO.- El pasivo total de la empresa al 31 diciembre del 2013 fue de 8'667.602,67 lo que representa un incremento de 29,19% con respecto al año 2012 por cuentas por pagar de inventario, publicidad y tecnología.

PATRIMONIO.- El patrimonio de la empresa al 31 diciembre del 2013 fue de \$2'939.840,81 lo que significa que ha decrecido en un -20.49% en relación al año 2012 debido a que los socios cobraron sus dividendos de 50.002 participaciones de \$1 c/u de las utilidades acumuladas de la empresa desde el año 2002 hasta el año 2009.

INDICE DE SOLVENCIA: es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de vencimiento hasta un año plazo, en el año 2013 fue de 1,37 con respecto al año 2012 que fue de 1,60 Aunque disminuyo el índice sigue siendo positivo porque los activos corrientes solventan a los pasivos corrientes en un 137%

INDICE DE LIQUIDEZ: Es el índice de solvencia más riguroso, restando los inventarios del total del activo corriente, el cual fue 0.86 en el año 2013, 0,86 en el 2012, 0,97 del año 2011, es decir en el año 2013 mi activo corriente menos el inventario puede cubrir las deudas de hasta un año plazo en un 86% lo que responde a un buen manejo de las finanzas

INDICE ABSOLUTO DE LIQUIDEZ: Conocido también como la prueba acida, nos indica como la empresa podría responder con el activo disponible (Caja-Bancos) para cancelar su deuda a corto plazo, en el año 2013 fue de 0.26 y en el 2012 fue de 0,19 hubo un incremento en este índice que entre más cerca este de uno significa que la empresa mejor se puede autofinanciar pero igual continúa siendo bajo en relación al incremento de las cuentas por pagar

INDICE DE PATRIMONIO: En el año 2013 fue de 0,25 con respecto al año 2012 que fue de 0.36 hubo un deterioro del índice por la disminución de las utilidades acumulados al pagar dividendos a los socios, igual es positivo porque por c/ \$1,00 con que opera la empresa es de los socios el 25%

INDICE DE ENDEUDAMIENTO: Son las veces en que está comprometido el patrimonio con el pasivo total, en el año 2013 fue 2.95, en el año 2012 fue 1.80 en el año 2011 fue de 2,03 y en el año 2010 fue de 2,28 la disminución de este índice en los tres años antes del 2013 era positiva porque refleja la recuperación del patrimonio en manos de los socios, el incremento en el año 2013 no significa un mal manejo de las finanzas sino que al pagar dividendos disminuyo patrimonio es decir se hizo efectiva la recuperación del capital a los socios.

CAPITAL DE TRABAJO: Es la capacidad de la empresa para operar una vez cubierta las obligaciones a corto plazo, en el año 2013 fue de \$3'005.171.91 en el año 2012 fue de \$3'754.817,76 en el resultado del año 2013 se observa una disminución pero si es por mayor inversión en calidad y tecnología de la producción se compensa a mediano plazo.

ROTACION DE LA CARTERA: En el año 2013 fue de 78 días, en el año 2012 los días promedio de cobros fueron de 80 días un aumento en este índice en negativo y una disminución es positiva para la empresa, porque demuestran una fortaleza en el área de crédito y cobranzas.

ROTACION DE INVENTARIO En el año 2013 fue de 42 en el 2012 de 42 días, se mantiene y sigue reflejando alta rotación, es un positivo resultado principalmente si este índice va de la mano de una oportuna entrega de la mercadería a los clientes, porque de nada serviría que tengamos una rotación excelente si los clientes no están satisfechos con la recepción de la mercadería que nos piden, este tiempo promedio de entrega en días ha ido bajando en los últimos cuatro años de 10, a 8, a 5 a 3 en el año 2013 por tanto el índice de rotación de inventario es positivo.

IMPUESTO CAUSADO: El impuesto causado del año 2013 fue \$155.742,24 y en año 2012 fue de \$129,578.08 hubo un incremento del 20.19% como resultado del incremento de la utilidad gravable menos la disminución de la tasa impositiva de 23% en el año 2012 a 22% en el año 2013.

UTILIDAD OPERACIONAL: El resultado de la operación del negocio en el año 2013 es \$659.552.49 con respecto a la del año 2012 que era \$604.721.24 se incrementó en 9.07% que corresponde al incremento en ventas manteniendo los mismos costos fijos y variables.

UTILIDAD GRAVABLE: En el año 2013 \$707.919.29 y en el año 2012 \$469.527.61 un incremento de 50,77% proporcional al incremento de la Utilidad Operacional en 9,07%, más el incremento de los Otros Ingresos no operacionales que fue significativo por los descuentos en cuentas por pagar del exterior de años anteriores por publicidad de la otra marca que se cerró, más los gastos no deducibles, menos las deducciones de ley de ingreso neto de empleados y discapacitados.

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO: La Utilidad Neta del Ejercicio 2013 \$611.019,79 y 2012 \$407.871,03 hubo un incremento de 49,81% que se explica en los dos puntos anteriores.

5.- Destino de las Utilidades

Respecto al destino de las Utilidades obtenidas en el Ejercicio Económico 2013, esta Gerencia cumple con la disposición de la Junta Ordinaria de Socios que indica: que una vez deducidos los valores que se establecieron en la Declaraciones para el Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías y Ministerio de Relaciones Laborales, con respecto al 15% de Participación de las Utilidades para Trabajadores y el 22% de Impuesto a la Renta, se proceda a dejar sin distribuir los dividendos a los socios hasta nueva disposición de los Socios en juntas extraordinarias, fortaleciendo los resultados acumulados de la empresa.

6.- Objetivos para el año 2014

El principal objetivo para el año 2014 será crecer en ventas en un 10% con respecto al año 2013 para esto seguiremos invirtiendo en publicidad, capacitación y tecnología para mantener una producción de calidad, promociones que fortalezcan la fidelidad de nuestros clientes, reclutamiento de supervisores de ventas, coordinadora de ventas, vendedores y personal para marketing: impulsadoras-promotoras que apoyen la gestión del crecimiento en ventas.

Otros objetivos serán: bajar en dos puntos los días promedios de cobro a nuestros clientes, concluir la regularización de los documentos societarios de la empresa e implementar el nuevo sistema computacional erp que ayude a la automatización de todos los procesos operativos y a los controles de la gestión de ventas, crédito y cobranza logrando más productividad en todas las áreas.

7.- Conclusión

Lubrilaca tuvo un crecimiento en ventas de 5,93% que significo un 1,83% más que el crecimiento macroeconómico del país que al cierre del 2013 fue de 4,10%, los índices financieros de Lubrilaca son positivos lo que demuestra que las decisiones gerenciales fueron acertadas en cuanto a las estrategias de ventas y al control de costos e inversión, a pesar de la situación adversa importante de haber perdido una marca de distribución, la operación de la empresa con su propia marca Golden permitió cumplir con todas la obligaciones a tiempo sin recurrir a financiamientos externos y con el excedente pago dividendos a los socios. La campaña de elecciones seccionales, el cambio de la matriz productiva que incluye la restricción de las importaciones a finales del año 2013 a nivel país fueron los temas trascendentales pero no causaron mayor incertidumbre macroeconómica, su repercusión se dará en el año 2014. Lo que sigue afectando a nivel mundial es la recesión Europea que continuo en el año 2013 y a nivel sudamericano la preocupante crisis política y económica de Venezuela. Lubrilaca a pesar de los acontecimientos internacionales y nacionales se mantiene con un índice de crecimiento sostenido y plantean objetivos para el año 2014 alcanzables con el apoyo del recurso más importante de la empresa sus colaboradores.

Atentamente,



Ing. Rocio Aguila Altamirano
Gerente General

Adjunto índices Financieros

LUBRICANTES Y LACAS C.LTDA. LUBRILACA

INFORME DEL GERENTE AÑO 2013

	2013	2012	diferencia absoluta	diferencia porcentual
activo corriente				
caja-bancos	2,132,394.41	1,194,087.14	938,307.27	78.58%
cxc	3,699,593.40	3,325,807.87	373,785.53	11.24%
inventarios	4,142,058.52	4,657,919.83	-515,861.31	-11.07%
pagos anticip	1,246,825.54	838,713.85	408,111.69	48.66%
	11,220,871.87	10,016,528.69	1,204,343.18	12.02%
activo fijo	386,328.94	386,448.79	-119.85	-0.03%
otros activos	242.67	3,927.07	-3,684.40	-93.82%
activos diferidos	0.00	0.00	0.00	
activos totales	11,607,443.48	10,406,904.55	1,200,538.93	11.54%
pasivo total	8,667,602.67	6,709,329.58	1,958,273.09	29.19%
partici 15%	135,310.95	94,844.08	40,466.87	42.67%
impto renta	155,742.24	129,578.78	26,163.46	20.19%
patrimonio	2,939,840.81	3,697,574.97	-757,734.16	-20.49%
utilidad del ejercicio	611,019.79	407,871.03	203,148.76	49.81%
capital de trabajo	3,005,171.91	3,754,817.76	-749,645.85	-19.96%
utilidad operacional	659,552.49	604,721.24	54,831.25	9.07%
utilidad gravable	707,919.29	469,527.61	238,391.68	50.77%
ventas	18,335,053.71	17,308,537.86	1,026,515.85	5.93%
gastos de venta	3,018,167.09	2,480,904.19	537,262.90	21.66%
gastos administrativos	1,641,388.13	1,470,388.57	170,999.56	11.63%
gastos financieros	81,576.05	68,956.36	12,619.69	18.30%
otros ingresos no operacionales	242,520.49	27,572.65	214,947.84	779.57%
días promedio de cobros	78.07	80.00	-1.93	-2.41%
días rotación de inventarios	41.80	41.66	0.14	0.34%
gtos publicidad y promocion	1,180,769.78	895,181.84	285,587.94	31.90%