

## **INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014**

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

En la ciudad de Guayaquil a los treinta días del mes de marzo del 2015 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 2014.

### **1.- Cumplimiento de Objetivos**

El principal objetivo fijado para el año 2014 era un crecimiento en ventas del 10% con respecto al 2013 este objetivo no se cumplió, crecimos en ventas totales 5,54% aunque la marca principal Golden Bear excedió en un 13% no absorbió un año completo sin ventas de la marca de aceites y grasas importadas de la cual perdimos la distribución a mediados del año 2013

El segundo objetivo de disminuir dos días en los días promedios de cobros a nuestros clientes no se cumplió, el año 2014 cerró con 84 días promedio con respecto al año 2013 que fue de 78 días promedio, a consecuencia de la presión de ventas por crecer con nuevos clientes, reestructuración de zonas, nuevos vendedores y una competencia agresiva que en los negocios pequeños otorga hasta 120 días de crédito, por lo anterior y posicionamiento de la marca la Gerencia ordeno mayor flexibilidad al departamento de crédito.

El tercer objetivo de regularizar la situación societaria de la empresa se cumplió en parte porque se ordenó toda la documentación pero falta la revisión de un experto que determine el alcance de cada documento original solicitado en las respectivas notarias y en el Registro Mercantil.

El último objetivo de implementar un nuevo sistema computacional no se cumplió, hubieron algunas reuniones de revisión de los requerimientos con el proveedor del nuevo erp pero hasta el cierre del año 2014 no cumplió con la entrega de ningún modulo estipulado en el contrato

### **2.- Resoluciones de la Junta General de Socios**

La Junta General de Socios me ratifico en el año 2014 en mis funciones de Representación Legal y en el cargo de Gerente General por cuánto he cumplido con acertado liderazgo.

### **3:- Aspectos Laborales y Administrativos**

En el año 2014 hubo más rotación de personal con respecto al año 2013, en las áreas de ventas y logística se crearon 13 puestos: 4 promotoras, 1 diseño, 2 despachos, 1 chofer, 2 vendedores junior y 3 vendedores séniores para nuevas zonas en El Oro, Oriente y Guaranda. Se compró un camión nuevo para mejorar el servicio de entrega a nuestros clientes de ciudad. Se pagó por la creación de varios comerciales invirtiendo una gran suma en una nueva campaña televisiva y de radio. Todo lo anterior encaminado al crecimiento en ventas y fortalecimiento de la marca Golden Bear.

Se implementó el procedimiento de órdenes de trabajo para el cumplimiento de objetivos del personal, se elaboró, reviso y aprobó la descripción de funciones del área de ventas para su respectiva evaluación y desempeño.

Se renovaron los seguros de la empresa con Seguros Equinoccial (seguros generales) y Ace (Importaciones) con el mismo Bróker Asertec después de la respectiva calificación donde participó el bróker Ecuaprimas y la compañía de Seguros QBE quienes no mejoraron ningún rubro en condición con respecto a la que presento Asertec con Seguros Equinoccial.



#### 4.- Situación Financiera

El análisis financiero vertical de las cifras de los Estados Financieros por el año terminado al 31 diciembre del 2014 con respecto al cierre del año 2013 nos indican los siguientes resultados:

**ACTIVO.-** El activo total de la empresa al 31 dic.2014 fue de \$11'347.118,82 un 2,24% menos con respecto al año 2013 que fue de \$11'607.443,48 resultado entre el pago de pasivos corrientes e incremento de activos fijos por compra de dos vehículos para empresa

**PASIVO.-** El pasivo total de la empresa al 31 diciembre del 2014 fue de 7'696.915,12 un 11,20% menos con respecto al año 2013 que fue de \$8'667.602,87

**PATRIMONIO.-** El patrimonio de la empresa al 31 diciembre del 2014 fue de 3'650.203,70 con respecto al año 2013 que fue \$2'939.840,81 que equivale a un incremento del 24,16% determinado por incremento en la utilidad del ejercicio

**INDICE DE SOLVENCIA:** es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de vencimiento hasta un año plazo, en el año 2014 fue de 1,48 en el año 2013 fue 1,37 y en el año 2012 de 1,60 Se observa en este índice una recuperación en el año 2014 con respecto al año 2013. En los tres periodos el resultado es positivo porque los activos corrientes solventan a los pasivos corrientes siendo un índice óptimo para este parámetro un resultado >1

**INDICE DE LIQUIDEZ:** Es el índice de solvencia más riguroso, restando los inventarios del total del activo corriente, en el año 2014 es 0.98 en el año 2013 y 2012 fue 0,86 es decir en el año 2014 mi activo corriente menos el inventario puede cubrir las deudas de hasta un año plazo en un 98%

**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 2014 fue 0,23 en el año 2013 fue de 0.26 resultado no es positivo porque el índice óptimo es el que más se acerca a 1 aunque la realidad del país es trabajar con financiamiento

**INDICE DE PATRIMONIAL:** En el año 2014 fue 0,32 en el año 2013 fue 0,25 y en el año 2012 fue 0.36 es decir hubo una recuperación de este índice con respecto al año anterior. En definitiva es positivo porque por cada \$1,00 con que opera la empresa pertenece a los socios el 32%

**INDICE DE ENDEUDAMIENTO:** Son las veces en que está comprometido el patrimonio con el pasivo total, en el año 2014 fue 2.11 en el año 2013 fue 2.95, en el año 2012 fue 1.80 la disminución de este índice en el 2014 es positiva porque refleja la recuperación del patrimonio en manos de los socios, el incremento en el año 2013 no fue negativo porque hubo pago de dividendos.

**CAPITAL DE TRABAJO:** Es la capacidad de la empresa para operar una vez cubierta las obligaciones a corto plazo, en el año 2014 fue de \$3'531.210,78 en el año 2013 fue de \$3'005.171.91hubo un incremento del 17,50% lo que se invirtió en publicidad y promoción

**ROTACION DE LA CARTERA:** En el año 2014 fue de 84 días, 2013 de 78 días, 2012 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, pero la flexibilidad en el aumento de días de crédito en el año 2014 fue una decisión gerencial para facilitar a los nuevos vendedores la apertura de nuevos clientes con negocios pequeños por cobertura y posicionamiento



**ROTACION DE INVENTARIO:** En el año 2014 fue 33 días, en el año 2013 y 2014 fue 42 días, este resultado es positivo si lo acompaña una oportuna entrega de la mercadería a los clientes, los días promedio de entrega han ido bajando en los últimos años de 8 a 3 días, pero sigue siendo la principal queja de nuestros clientes sobre nuestros servicios, para mejorar esto gerencia: compro un nuevo camión de reparto, comunica con antelación las promociones de ventas a producción, pero existen dos variables fuera del alcance de esta gerencia para seguir creciendo en ventas con un excelente servicio de despacho: la capacidad de producción de nuestros proveedores de mezcla-envases y la capacidad de nuestra bodega para la mercadería disponible para la venta.

**IMPUESTO CAUSADO:** El impuesto causado del año 2014 fue de \$195.963,12 en el año 2013 fue \$155.742,24 hubo un incremento como resultado del incremento de la utilidad gravable

**UTILIDAD OPERACIONAL:** En el año 2014 fue de \$879.365,31 y en el año 2013 \$659.552,53 hubo un incremento en este resultado que corresponde al incremento en ventas, menos el incremento en los costos y más la disminución de los gastos administrativos y financieros

**UTILIDAD GRAVABLE:** En el año 2014 es \$890.741,43 y en el año 2013 \$707.919,29 hay un incremento proporcional al incremento de la Utilidad Operacional, más los gastos no deducibles y menos las deducciones de ley de ingreso neto de empleados y discapacitados.

**UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO:** La Utilidad Neta del Ejercicio 2014 fue de \$710.362,85 con respecto al año 2013 de \$611.019,79 hay un incremento de 16,26% que refleja el buen manejo de los costos y gastos de la empresa y por supuesto el incremento en ventas netas

#### **5.- Destino de las Utilidades**

Respecto al destino de las Utilidades obtenidas en el Ejercicio Económico 2014 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.

#### **6.- Objetivos para el año 2015**

El principal objetivo para el año 2015 es crecer en ventas en un 10% con respecto al año 2014, para esto seguiremos invirtiendo en publicidad, capacitación, tecnología y estrategias que fortalezcan la fidelidad de nuestros clientes, reclutando personal idóneo para ventas: supervisoras, impulsadoras, promotoras, mercaderista, encuestadores y una coordinadora administrativa que apoye la gestión del desempeño de los vendedores, presupuesto, seguimientos de despachos y servicio al cliente.

Otros objetivos serán: mantener los días promedio 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.

*PO*



#### 7.- Conclusión

Lubrilaca tuvo un crecimiento en ventas de 5,54% que significó un 1,54% más que el crecimiento macroeconómico del país que al cierre del 2014 fue del 4%, 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, gastos e inversión, la operación de la empresa con la comercialización de la marca de aceites lubricantes "Golden Bear Lubricants" y el buen manejo de las finanzas permitió tener el flujo de efectivo para cumplir con todas sus obligaciones a tiempo con sus propios recursos y hasta con excedentes para continuar con la inversión en publicidad que se vio reflejada en el incremento en ventas.

Relativamente nos fue bien como empresa, a pesar que en el último semestre del año 2014 Ecuador estuvo fuertemente afectado por la caída del precio del petróleo que repercutió en una recesión en ascenso: falta de dinero circulante por déficit fiscal, contracción de la inversión privada por las restricciones en las importaciones y mayor endeudamiento público. La economía mundial tuvo en el año 2014 una pequeña recuperación: en Estados Unidos decreció la tasa de desempleo y en Europa hubo un crecimiento económico cercano al 2% para el año 2015 se presume continuará mejorando.

Las perspectivas para el año 2015 en Ecuador son menos alentadoras puesto que continúa la baja del petróleo, se incrementa la brecha fiscal, contracción también de la inversión pública por falta de financiamiento, incertidumbre en el sector industrial y comercial; por incrementos arancelarios, salvaguardias cambiarias, inflación y la creación de nuevos impuestos o aumento de tasas para cubrir el déficit fiscal. A pesar del entorno nacional Lubrilaca apuesta a crecer en el 2015 en un 10% con estrategias de descuentos para la recuperación de la cartera, tecnología en la calidad de la producción y del servicio al cliente, publicidad y estrategias de ventas para el posicionamiento de la marca a nivel nacional.

Atentamente,

Ing. Rocio Aguila Altamirano  
Gerente General

Adjunto índices Financieros



## LUBRICANTES Y LACAS C.LTDA. LUBRILACA

### INFORME DEL GERENTE AÑO 2014

	2014	2013	diferencia absoluta	diferencia porcentual
<b>activo corriente</b>				
caja-bancos	1,673,531.31	2,132,394.41	-458,863.10	-21.52%
cxc	4,451,279.96	3,891,814.69	559,465.27	14.38%
inventarios	3,674,936.48	4,142,058.76	-467,122.28	-11.28%
pagos anticip	1,060,532.35	1,054,604.25	5,928.10	0.56%
	<b>10,860,280.10</b>	<b>11,220,872.11</b>	<b>-360,592.01</b>	<b>-3.21%</b>
<b>activo fijo</b>	<b>481,702.53</b>	<b>386,328.94</b>	<b>95,373.59</b>	<b>24.69%</b>
otros activos	5,136.19	242.67	4,893.52	2016.53%
activos diferidos	0.00	0.00	0.00	
<b>activos totales</b>	<b>11,347,118.82</b>	<b>11,607,443.72</b>	<b>-260,324.90</b>	<b>-2.24%</b>
<b>pasivo total</b>	<b>7,696,915.12</b>	<b>8,667,602.87</b>	<b>-970,687.75</b>	<b>-11.20%</b>
partici 15%	159,939.88	135,310.95	24,628.93	18.20%
impto renta	195,963.12	155,742.24	40,220.88	25.83%
patrimonio	3,650,203.70	2,939,840.85	710,362.85	24.16%
utilidad del ejercicio	710,362.85	611,019.83	99,343.02	16.26%
capital de trabajo	3,531,210.78	3,005,171.95	526,038.83	17.50%
utilidad operacional	879,365.31	659,552.53	219,812.78	33.33%
utilidad gravable	890,741.43	707,919.34	182,822.09	25.83%
ventas	19,350,308.21	18,335,053.71	1,015,254.50	5.54%
gastos de venta	3,556,679.89	3,018,167.06	538,512.83	17.84%
gastos administrativos	1,134,126.71	1,641,388.13	-507,261.42	-30.90%
gastos financieros	35,637.45	81,576.05	-45,938.60	-56.31%
otros ingresos no operacionales	186,900.54	242,520.49	-55,619.95	-22.93%
días promedio de cobros	84.00	78.00	6.00	7.69%
días rotación de inventarios	33.00	42.00	-9.00	-21.43%
gts publicidad y promocion	1,542,439.50	1,180,769.78	361,669.72	30.63%

  
Ing. Rocío Aguila Altamirano  
Gerente General

