

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2016

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

En la ciudad de Guayaquil a los treinta días del mes de marzo del 2017 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 2016.

1.- Cumplimiento de Objetivos 2016

El principal objetivo fijado para el año 2016 era un crecimiento en ventas del 1% con respecto al año 2015, no cumplimos el objetivo en ventas, tuvimos un decrecimiento porcentual en dólares de un -18,72% y en galones de -9,86% que representa en valor absoluto de \$-3'604.817,04 resultado en parte por la baja de los precios de ventas para mantenernos a la par con nuestro competidores, el precio promedio 2015 era 11.77 en el año 2016 fue 10.62 una caída de precio promedio del -9,83%. Pero por las estrategias de ahorro en costos buscando nuevos proveedores con precios más económicos y sustituir asesorías internacionales por locales sin disminuir la calidad de la materia prima el costo del año 2016 fue un -24,75% menor al costo del año 2015 lo que mitigo el impacto del decrecimiento en ventas en la Utilidad Neta del Ejercicio contable del año 2016 que fue de menos -6,30% con respecto a la Utilidad Neta del Ejercicio 2015.

El segundo objetivo era mantener los días promedio de cobros del año 2015 de 90 días, no se cumplió, el año 2016 cerró con 95 días promedio de cobros, resultado de la recesión económica que continúa en aumento en todo el año 2016, no hay circulante, disminuye el consumo y la inversión, menos importaciones, turismo y construcción, todo eso nos afecta porque hay menos camiones y vehículos rodando, se extiende el cambio aceite, o no hay cambios porque dejan de utilizar algún(os) vehículos en los hogares y/o empresas, por tanto bajan los ingresos de nuestros clientes lubricadoras y se atrasan en los pagos, también para captar más ventas se incrementan los plazos de crédito a los clientes exigencia del mercado.

El último objetivo de implementar un nuevo sistema computacional integrado erp que ayude a la visión de crecimiento de la empresa se cumplió en un 50% pues se adquirieron los equipos, se concluyó con el plan de implementación y se capacitó a la jefatura de sistemas.

2.- Aspectos Laborales, Legales y Administrativos

En el año 2016 la rotación de personal fue de 15.15% mayor a la del año 2015 de 12.32% sobre todo en las áreas de ventas y crédito por bajos rendimientos y/o incumplimiento de las políticas de control interno, para mejorar esto se inicia en el último trimestre del año 2016 un plan de reclutamiento más exhaustivo, mayor investigación de las referencias laborales, demandas judiciales, perfil crediticio, pruebas psicológicas de liderazgo, desempeño, honestidad y manejo de estrés, previo a la contratación se realiza un seminario de concurso de competencias para escoger a los mejores de un grupo de candidatos, cuando son escogidos se extendió de tres días a un mes el proceso de inducción que incluye un seminario-taller de habilidades comerciales.

Se renovó en Nov/2016 los seguros de la empresa con Seguros Equinoccial (seguros generales) y Chub (Importaciones) con el mismo Bróker Asertec después de la respectiva calificación.

Se realizó la esquematización para implementar el nuevo sistema de cómputo que es un ERP(sistema de planificación de recursos empresariales) y la solución móvil para que los vendedores realicen sus pedidos y cobranzas en el sitio, este cambio es transcendental para la empresa.



En cuanto al ámbito legal quedo al cierre del año 2016 algunos procesos abiertos, como las facturas impaga por falta de sustento de la empresa gubernamental FLOPEC, la demanda de Lubrilaca para el responsable de la imitación de nuestro envase de aceites lubricantes Golden Bear registrado en el IEPI y la regularización de la documentación societaria de Lubrilaca

En etapa de estudio al cierre del año 2016 quedan los proyectos de factibilidad de una empresa de fabricación de envases plásticos y el proyecto de llenado de grasa Golden Bear.

3.- Situación Financiera

El análisis financiero vertical de las cifras de los Estados Financieros por el año terminado al 31 diciembre del 2016 con respecto al cierre del año 2015 nos indican los siguientes resultados:

ACTIVO.- El activo total de la empresa al 31 dic.2016 fue de \$10'533.442,34 un 9,29% más con respecto al año 2015 que era \$9'638.196,38 el incremento está en los activos fijos por la inversión en los equipos del ERP

PASIVO.- El pasivo total de la empresa al 31 diciembre del 2016 es \$5'442.914,23 con respecto al año 2015 que fue \$5'244391,01 un 3,79% de incremento

PATRIMONIO.- El patrimonio de la empresa al 31 diciembre del 2016 fue de \$5'090.528,11 con respecto al año 2015 que fue \$ 4'393.805,37 el incremento corresponde la utilidad neta del ejercicio 2016 que fue de \$696.722,74

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 2016 fue 0,70 en el año 2015 fue 0,35 el ratio 2016 es mejor que en el año 2015 porque lo óptimo de este ratio es estar lo más cercano a 1 lo contrario se observa como un exceso de liquidez que es pérdida de rentabilidad para la empresa

INDICE DE ENDEUDAMIENTO: Son las veces en que está comprometido el patrimonio con el pasivo total, en el año 2016 fue 1,07 en el año 2015 fue 1,19 la disminución de este índice es positivo porque indica que esta menos comprometido el patrimonio con las deudas.

CAPITAL DE TRABAJO: Es la capacidad de la empresa para operar una vez cubierta las obligaciones a corto plazo, en el año 2016 fue \$4'986.225,83 en el año 2015 fue de 4'355.250, 90 hubo un incremento del 14,49% resultado positivo para seguir invirtiendo en ventas, promoción, capacitación y tecnología

ROTACION DE LA CARTERA: En el año 2016 fue 95 días promedio de cobros, en el año 2015 fue 90 días promedio de cobros, en el año 2014 fue 84 días promedio de cobros, este índice ha ido en aumento lo que es negativo para la gestión de crédito pero es resultado de la tendencia del mercado

ROTACION DE INVENTARIO: En el año 2016 fue de 40 días y en el año 2015 fue de 32 días, el resultado del año 2016 con respecto al 2015 es positivo si lo acompaña una oportuna entrega de la mercadería a los clientes y un excelente servicio de despacho, porque de nada sirve tener una alta rotación sin no tenemos clientes satisfechos ni inventario disponible para la venta en tiempos normales y de promoción.

IMPUESTO CAUSADO DEL IMPUESTO A LA RENTA: en el año 2016 fue de \$272.318,67 en el año 2015 fue de \$226.461,79 hubo un incremento como resultado de un aumento en los gastos no deducibles por el registro del excedente del 1% de ley en la provisión de cuentas incobrables por análisis niif, así como la contabilización de provisiones para proyectos de inversión y asuntos legales que con los nuevos cambios en las leyes tributarias son gastos no deducibles del impuesto a la renta.



UTILIDAD OPERACIONAL: En el año 2016 fue \$887.246,30 en el año 2015 fue de \$1'088.813,73 hubo un decrecimiento resultado de la disminución de las ventas

UTILIDAD ANTES DE IMP.RENTA Y 15% UTIL. PARA TRABAJADORES: En el año 2016 fue de \$1'140.048,72 y en el año 2015 fue de \$1'141.251,17 hubo un decrecimiento del -011%

UTILIDAD GRAVABLE: En el año 2016 fue de \$1'237.812,15 y en el año 2015 fue de \$1'029.371,15 hubo un incremento en el año 2016 con respecto al año 2015 que se origina por el aumento en los gastos no deducibles.

PARTICIPACION DEL 15% DE LAS UTILIDADES PARA LOS TRABAJADORES: En el año 2016 fue \$ 171.007,31 con respecto al año 2015 que era \$171.187,67 hubo una disminución -011%

UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO: En el año 2016 fue de \$696.722,15 y en año 2015 fue de \$743.601,71 hay un decrecimiento de -6,30% que se origina principalmente por la caída en las ventas cuyo impacto no se ve afectado en la misma proporción del decrecimiento en ventas por las estrategias administrativas para disminuir los costos y los gastos en el año 2016.

4.- Destino de las Utilidades 2016

Respecto al destino de las Utilidades obtenidas en el Ejercicio Económico 2016 esta Gerencia cumplió con la disposición de la junta extraordinaria de los socios del 23 noviembre del 2015 donde ordenaron transferir las utilidades acumuladas de años anteriores a reserva facultativa de capital para cubrir futuros riesgos así como la disposición que en los próximos ejercicios económicos una vez deducidos los valores que se establecen en la declaraciones para el Servicio de Rentas Internas, Superintendencia de Compañías y Ministerio de Trabajo, con respecto al 15% de Participación de las Utilidades para los Trabajadores y el 22% de Impuesto a la Renta, se proceda a dejar sin distribuir los dividendos a los socios para fortalecer el patrimonio y transferir a reserva facultativa.

5.- Objetivos para el año 2017

El principal objetivo para el año 2017 será crecer en ventas en un 1% con respecto al año 2016, para esto seguiremos invirtiendo en publicidad, promoción, capacitación y tecnología con el fin de mantener la fidelidad de nuestros clientes, otro punto importante es optimizar el proceso de reclutamiento de vendedores idóneos con experiencia que cubran nuevas zonas o reemplacen a vendedores que no cumplen con su presupuesto y/o no han desarrollado las habilidades comerciales para hacer crecer a sus clientes.

Otros objetivos serán: mantener en el año 2017 los 95 días promedio de cobro a nuestros clientes que se obtuvo como resultado en el año 2016.

Implementar el nuevo sistema computacional integrado en coordinación con la solución móvil que facilite la gestión de ventas, crédito y cobranzas en sitio y en línea, así como la supervisión del cumplimiento de rutas diarias de los asesores comerciales logrando que las rutas de ventas y cobranzas sean más efectivas y productivas.

6.- Conclusión

Lubrilaca tuvo un decrecimiento en ventas y en su utilidad neta en el ejercicio contable 2016 pero sus índices y ratios presentan a la empresa en una situación económica sólida con un endeudamiento para proveedores de bienes y servicios que puede cubrirse con su saldo en bancos propio del flujo de su operación, sin recurrir a financiamiento en instituciones financieras ni a préstamos de los accionistas, esos positivos índices responden a una excelente administración de los recursos que se obtienen de la gestión de la cobranza, aunque los días de crédito se extienden por la presión del mercado y la debilitada economía de nuestros clientes, el dpto. de cobranza está pendiente de los acuerdos de pago de forma insistente y consistente, así también de lanzar promociones de descuentos por pronto pago y de un riguroso análisis de crédito a los potenciales clientes.



Por otro lado la administración también tiene un control de sus costos y gastos de manera que sean los necesarios, siempre buscando rebajas y calidad, otro factor importante es que las inversiones en tecnología y capacitación que no generan directamente ventas se hacen con los excedentes del capital de trabajo del periodo actual y los ahorros de periodos anteriores. En general el panorama al interior de la empresa es positivo por eso se sigue invirtiendo en mejoras para crecer y se tienen proyectos de inversión con una visión de incursionar en ventas hacia nuestros países vecinos.

Pero no podemos decir lo mismo de la situación económica del país pues el gobierno ha sido un mal administrador de los recursos en tiempos de bonanza se extralimito en los gastos no ahorro para la crisis, por tanto ya tiene dos años endeudándose con las más altas tasas del mercado para cumplir con el gasto corriente sin invertir ni generar nuevas fuentes de ingreso, a esto se suma la corrupción a todo nivel en los entes públicos, un bajo precio del petróleo, resultado una constante caída del crecimiento económico: en el 2015 fue de 0,30 y en el 2016 hubo decrecimiento de -1,70 lo que hace que proporcionalmente aumente: el riesgo país, la inseguridad, el desempleo y disminuya: el ahorro y la inversión local e inversión extranjera. El desempleo es un grave problema que se acentúa dic2016 5,20% con respecto a dic2015 4,80%. Los organismos económicos internacionales no tienen previsiones alentadoras para el año 2017 en Ecuador: el Banco Mundial indica un decrecimiento del -2,90 el FMI un decrecimiento -2,70 el CEPAL cree que se recuperara en un 0,20 lo que igual sería un estancamiento para la economía. El más optimista es el gobierno ecuatoriano que cree que crecerá en un 1,42 con incentivos para las exportaciones y la producción, firma de convenios internacionales, eliminación de las salvaguardias. Frente a la pobre proyección macroeconómica del Ecuador, Lubrilaca se mantendrá con objetivos positivos conservadores 1% de crecimiento en ventas, continuará evolucionando de forma innovadora con sus políticas de ventas, crédito, control de costos y gastos e inversión que ayude a su visión de crecimiento.

Atentamente,

Ing. Rocio Aguila Altamirano
Gerente General

Adjunto índices Financieros

LUBRILACA Cía. Ltda.

lubricantes



**GOLDEN
BEAR**

INFORME DEL GERENTE AÑO 2016

Av. Juan Tanca Marengo Km. 4 1/2
(atrás de la Coca Cola)
Teléfono: (04) 2658490
Quito: (02) 2459509
Email: ventas@lubrilaca.com

	2016	2015	diferencia absoluta	diferencia porcentual
activo corriente				
caja-bancos	3,523,535.15	1,711,552.30	1,811,982.85	105.87%
cxc	3,776,313.30	4,029,200.27	-252,886.97	-6.28%
inventarios	2,451,505.02	3,151,883.99	-700,378.97	-22.22%
pagos anticipados	268,311.59	303,844.55	-35,532.96	-11.69%
	10,019,665.06	9,196,481.11	823,183.95	8.95%
activo fijo				
activo fijo	513,672.63	437,408.12	76,264.51	17.44%
otros activos	104.65	4,307.15	-4,202.50	-97.57%
activos diferidos	0.00	0.00	0.00	0.00%
activos totales	10,533,442.34	9,638,196.38	895,245.96	9.29%
pasivo total				
pasivo total	5,442,914.23	5,244,391.01	198,523.22	3.79%
partici 15%	171,007.31	171,187.67	-180.36	-0.11%
impto renta causado	272,318.67	226,461.79	45,856.88	20.25%
patrimonio	5,090,528.11	4,393,805.37	696,722.74	15.86%
utilidad neta del ejercicio	696,722.74	743,601.71	-46,878.97	-6.30%
capital de trabajo	4,986,225.83	4,355,250.90	630,974.93	14.49%
utilidad operacional	887,246.30	1,088,813.73	-201,567.43	-18.51%
utilidad antes del impt y 15%	1,140,048.72	1,141,251.17	-1,202.45	-0.11%
ventas netas en \$	15,648,586.39	19,253,403.43	-3,604,817.04	-18.72%
ventas en galones	1,474,080.00	1,635,336.50	-161,256.50	-9.86%
precio promedio en ventas \$	10.62	11.77	-1.16	-9.83%
costo de venta total	9,977,044.92	13,258,181.16	-3,281,136.24	-24.75%
costo de venta en relación a vtas	63.76%	68.86%	-5.10%	
gastos de venta \$	3,273,163.85	3,146,459.91	126,703.94	4.03%
gastos administrativos	1,502,333.12	1,753,348.03	-251,014.91	-14.32%
gastos financieros	8,798.20	6,600.60	2,197.60	33.29%
total de gastos	4,784,295.17	4,906,408.54	-122,113.37	-2.49%
otros ingresos no operacionales	252,802.42	52,437.44	200,364.98	382.10%
días promedio de cobros	95.00	90.00	5.00	5.56%
días rotación de inventarios	40.00	32.00	8.00	25.00%

Ing. Rocio Aguila Altamirano
Gerente General