

Av. Juan Tanco Marengo Km. 4 1/2 (atrás de la Coca Cola) Teléfonos: 2272300 - 2272800 Fax: 2239330 Castilla 8839 SUCURSAL AMBATO: (03) 2846586 SUCURSAL QUITO: (02) 2623894 EMAIL: lubrilaca@easynel.net.ec

## INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2007



**Señores Socios:**

En cumplimiento con las disposiciones de la Ley de Compañías y de nuestros estatutos, pido a informarles sobre los resultados del ejercicio económico correspondiente al año 2007.

### 1. Cumplimiento de Objetivos

El principal objetivo fijado como propósito para el año 2007 fue de incrementar las ventas en un 1% este objetivo se cumplió las expectativas, pues las ventas crecieron, a pesar de los diferentes factores externos adversos en el año 2007 como la excesiva alza del petróleo y la escasez de materia prima. Un segundo objetivo era incursionar en nuevos nichos de mercado, este objetivo se cumplió en parte pues se inició una fuerte inversión en investigación de mercado que ayudará llegar a esta meta en futuros periodos.

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

Respecto a este punto afirmamos que la gerencia de Lubricantes y Lacas Cia. Ltda. Ha cumplido con lo dispuesto por la Junta General de Socios.

### 3. Aspectos Laborales

El ambiente de trabajo se ha desarrollado en términos normales, hubo ciertos cambios principalmente en el área de Comercialización con la contratación de nuevo personal, y en administración nueva jefatura Contable en los últimos meses del año 2007

### 4. Situación Financiera

El análisis de las cifras de los Estados Financieros por el año terminados al 31 diciembre del año 2006 y al 31 de diciembre del año 2007 nos indica los siguientes índices y porcentajes:

**ACTIVO.-** El activo total de la compañía al 31 de diciembre del 2007 fue de \$5'050.770,16 lo que representa un incremento del 90% con relación al total de activos del año 2006 La empresa invirtió en Investigación de Mercado como estrategia de marketing para mejorar su participación en el mercado y posible introducción de nuevos productos para comercializar

**PASIVO.-** El pasivo total de la compañía al 31 de diciembre del 2007 fue de \$4'159.574,23 lo que también representa un incremento representativo con respecto al año 2006, precisamente por la inversión en marketing y en inventario, puesto que a fines del año 2007 se logro importar materia prima para cubrir las necesidades del primer trimestre del año 2008 como contingencia ante la constante escasez de materia prima problema repetitivo en los años 2006 y 2007

**PATRIMONIO.-** El patrimonio, por su parte, se ha incrementado con relación al año 2006 en un 18%

Al analizar comparativamente las cifras de los Estados Financieros de los años en mención, obtenemos los siguientes índices:



**INDICE DE SOLVENCIA:** que es la capacidad que tiene la empresa para cubrir sus obligaciones de vencimiento hasta un año fue de 1,15 del año 2007 contra el 1.48 del año 2006

**INDICE DE LIQUIDEZ:** un índice de solvencia más riguroso, restando los inventarios del total del activo corriente 0.64 del año 2007 contra el 1.25 del año 2006

**INDICE ABSOLUTO DE LIQUIDEZ:** conocido también como la Prueba Acida, presentamos un índice de 0.02 en el año 2007 contra el 0.09 del año 2006

**INDICE DE PATRIMONIO:** 0.18 al 2007 contra el 0.28 del año 2006

Otros índices de importancia en este análisis son los siguientes:

**ENDEUDAMIENTO:** El índice de deuda de patrimonio en el año 2007 es de 4.67 mientras que en el año 2006 fue de 2.57

**CAPITAL DE TRABAJO:** El capital de trabajo en el año 2007 fue de \$488.427,73 mientras que en el año 2006 fue de \$805.585,85

Otro dato importante que muestra el análisis de las cifras es el promedio de la cobranza de la cartera cuyo resultado es de 93 días, a pesar que a la mayoría de los clientes se otorga 30 y 60 días de crédito.

A continuación se ponen de manifiesto las cifras del Estado de Resultado, así como los índices del análisis financiero:

**UTILIDAD DEL EJERCICIO:** La Utilidad del Ejercicio antes de deducir el pago del 15% de Participación para los empleados y el Impuesto a la Renta del año 2007 fueron de \$241.431,93 lo que representa un 3,09% mientras que el año 2006 fueron de \$201.010,91 que representaron un 3,38% rubro que se ha visto disminuido.

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

Respecto a la Distribución de las Utilidades obtenidas en este Ejercicio Económico, esta Gerencia propone a los Señores Socios, salvo un mejor criterio, que una vez deducidos los valores que ya se establecieron en la Declaración para el Servicios de Rentas Internas como son, la Participación de Empleados, el Impuesto a la Renta, se proceda a distribuir a los socios la mayor parte y el saldo a incrementar la reserva facultativa de capital.

#### **6. Objetivos para el año 2008**

Definitivamente que el principal objetivo para el año 2008 será mantener el porcentaje de crecimiento en ventas que obtuvimos en el año 2007, iniciar proyectos para la introducción de nuevos productos en el mercado.

Sostener la propuesta adoptando un plan de inversiones que contemple aumentar puntos de Ventas Directas o Distribuidores en los sitios geográficos más estratégicos del país.

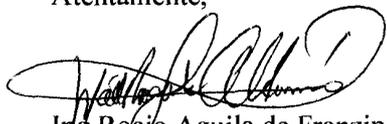


Nuestro segundo objetivo de importancia será la mejor recaudación de nuestra cartera

### 7. Conclusión

Es evidente que el resultado del Ejercicio económico del 2007 así como los índices y ratios resultantes de la comparación de los Estados Financieros a los que nos hemos referido ha sido el resultado de las incursiones en nuevos mercados para nuestra compañía ya que hemos hecho una fuerte inversión, lamentablemente la situación económica y política del país, con la amenaza de cambios estructurales en los lineamientos macroeconómicos del Gobierno causaron inestabilidad económica, pues recién el último día del año 2007 se expusieron y definieron las reformas, la pugna entre el congreso y la asamblea constituyente trajo consigo malestar general desconfianza que contrae las inversiones de capital, este antecedente más las altas tasas activas del sector financiero hicieron que el mercado no crezca de la manera prevista, pero a pesar de toda este panorama del 2007 nosotros hemos crecido en ventas aspiramos mantenernos y mejorar la utilidad para el 2008, si los factores externos como el constante incremento de los precios del petróleo se detiene pues esto nos impulsa a aumentar nuestros precios y no sabemos como responderá el mercado cuyo comportamiento es variable.

Atentamente,



Ing. Rocío Aguila de Franzini  
Gerente

Guayaquil, abril 30 del 2008

