

INFORME ACTIVIDADES AÑO 2019

LAUCOL ECUATORIANA COMERCIALIZADORA SA

El presente informe resume los hechos y cifras relevantes durante la operación de Laucol Ecuatoriana en el año 2019, segundo año completo de operación de la Empresa.

DATOS GENERALES:

Fecha de constitución: 19-05-2017
Fecha inicio actividades: 12-06-2017
Fecha inicio operación comercial: 30-06-2017
Empleados a inicio del año 2019:8
Empleados a fin del año 2019: 13
Antigüedad Empresa a inicio 2019: 1 año y 6 meses

OBJETIVOS Y ACTIVIDADES

Los objetivos primarios propuestos de alcanzar para el año 2019, fueron mejorar la presencia o imagen y participación comercial de Laucol Ecuatoriana en el mercado ecuatoriano, mediante la captación de un mayor número de clientes, buscando un crecimiento en el monto de ventas en relación al año 2018 y a la par expandir el portafolio de productos a ofrecer en el mercado consolidando nuestra relación comercial con cada uno de los proveedores de la Empresa.

GESTION OPERATIVA

A fin de solventar todas las falencias y discrepancias presentadas con el outsourcing contable Ecuasertfin en el mes de abril, se incorporó bajo relación de dependencia y a tiempo completo a una auxiliar contable para que brinde todo el soporte requerido por las contadoras. La candidata aceptada fue la persona recomendada por las contadoras de esta manera Laucol brinda total apoyo a la gestión de contabilidad.

El hecho de mayor relevancia fue la incorporación a partir del 1 de mayo, del Ing. Camilo Mejía en el cargo de Gerente Regional para la ciudad de Guayaquil y su área de influencia. El Ing. Mejía se desempeñó por 5 años, como Jefe de Marca Lovato en Laumayer, por tanto la decisión de cambio tomada por Camilo implica un cambio de vida, renunciando a su cargo en Laumayer e iniciando una nueva vida en otro país y ciudad. El cambio adoptado ha sido altamente positivo, aún con el esfuerzo económico que implica, pues corrige las falencias de la anterior Gerencia Regional y nos permite contar con una persona de confianza de los accionistas y

comprometido con los lineamientos conceptuales de Laumayer y sus filiales Laucol. Los resultados positivos de la incorporación de Camilo se exponen más adelante y con seguridad seguirán mostrándose a futuro.

Destacamos también la consolidación del cargo y figura del Product Manager Chint, cargo implementado en Laucol Ecuatoriana desde el 20 de noviembre de 2018, a pesar de cierta no conformidad del proveedor Chint.

En el mes de julio se incorporan a Laucol Ecuatoriana 1 vendedor en Quito y 1 vendedor en Guayaquil ambos con dedicación específica al desarrollo de Leviton en la línea de Network Solution. Esta gestión permitió iniciar una efectiva relación con el área NS de Leviton y afianzar la relación comercial con este proveedor.

A mediados del mes de octubre incorporamos a Laucol Ecuatoriana al Ing. Marcelo Guerra para que desempeñe el cargo de jefe de operaciones, cargo que tiene como objetivo definir, clarificar, corregir, sistematizar y controlar la eficiencia de los diferentes procesos ejecutados diariamente para el funcionamiento de la Empresa en todas y cada una de sus áreas.

Debido a las falencias y no adecuado desarrollo de las actividades del out sourcing contable Ecuasertfin, se decide en el mes de noviembre, terminar la relación contractual con esta empresa y en su lugar se contrata los servicios de la Sra. Ana Lucía Aguirre.

La labor inicial de la nueva contadora fue la de revisar y de ser el caso corregir la contabilidad ejecutada por sus antecesoras, de manera particular en el área tributaria, ratificándose con los informes respectivos que el trabajo de las contadoras anteriores no fue el adecuado y ocasionó significativas pérdidas económicas a Laucol Ecuatoriana.

La nueva contadora tuvo a su cargo la elaboración de los estados financieros del mes de diciembre 2019 y el cierre contable correspondiente al periodo 2019.

El último trimestre del año se detectó falencias e irregularidades en el área de bodega con inventarios faltantes y sobrantes y en el área de administración, específicamente en el tema de recaudos en efectivo no depositados en las cuentas de la Empresa. Debido a las irregularidades detectadas se toma la decisión de prescindir y reemplazar los cargos de jefe administrativo y de auxiliar contable.

Las irregularidades detectadas se resumen de la siguiente manera:

RECAUDOS NO REGISTRADOS

Los casos de cancelación o abono de facturas, recaudos en efectivo, reportados por los ejecutivos de venta y que no se encuentran registrados en las cuentas de Laucol se resumen de la siguiente manera:

- Facturas reportadas pagadas, CON recibo de ingreso a caja firmado por la jefe administrativa.

Año 2018: 3 facturas Año 2019: 3 Facturas Valor total con IVA de las 6 facturas US\$ 1.352,30

- Facturas reportadas pagadas, SIN recibo de ingreso a caja.

Año 2018: 4 facturas Año 2019: 2 Facturas Valor total con IVA de las 6 facturas
US\$ 1.359,32

- Facturas reportadas como pagadas directamente por el cliente en oficina.
SIN recibo alguno

Año 2018: 1 factura Año 2019: 2 Facturas Valor total con IVA de las 3 facturas
US\$ 976,55

- VALOR TOTAL RECAUDOS NO INGRESADOS A CAJA: US\$ 3.688,17

El resumen expuesto se lo elaboró el mes pasado luego de un nuevo análisis al informe de cartera obtenido del sistema contable.

El análisis de cartera no fue posible hacerlo durante el 2019 con la anterior contabilidad puesto que los informes de cartera, conforme la misma contabilidad lo reconoció, no fueron confiables por tener errores con el tema de retenciones y asientos erróneos, particular que fue motivo para postergar el análisis, tal el caso de la solicitud de un informe de cartera revisada y confiable, solicitada en junio 2019 y que fue entregada por la contabilidad recién en octubre 2019 y con corte a agosto 2019.

Vale notar que más de la mitad de los casos corresponden al año 2018, estos y los del 2019 en su totalidad fueron, por solicitud expresa de Gerencia, analizados en varias ocasiones por los ejecutivos de venta en conjunto con él y la auxiliar contable en su tiempo, y reportados a la contadora anterior, obteniendo siempre la respuesta de que ya se efectuaron las correcciones respectivas en cartera y que no existía problemas, particular que resultó falso.

INVENTARIO - NOVEDADES

Se efectuaron 2 inventarios físicos en los meses de noviembre y diciembre, siendo necesario el segundo inventario físico por incoherencias en los resultados del primer inventario y fallas en el registro y descarga de inventario de las mercaderías entregadas y no facturadas durante la realización de los inventarios.

Los resultados y novedades del análisis del segundo inventario, con cierre al 31.12-2019, se traducen en términos de valor económico de la siguiente manera:

- Cantidades en negativo o faltantes: - US\$ 24.111,41
- Cantidades en positivo o sobrantes: US\$ 10.124,76
- Balance: - US\$ 13.986,65

El valor de US\$ 10.124,76 se registró en el estado de resultados 2019, en INGRESOS - OTRAS VENTAS DE PRODUCTOS DE INVENTARIO, en tanto que el valor de -US\$ 24.111,41 se registra en el estado de resultados 2019 como COSTO DE VENTAS - AJUSTES DE MERCANCIA Y OBSEQUIOS

Cada uno de los casos de ítems con discrepancia en más o en menos, será analizado con mayor detenimiento a fin de establecer su causa.

Adicionalmente se determina efectuar inventarios aleatorios diarios y físicos totales en forma periódica para controlar el manejo de bodegas por cada uno de los encargados.

Con las novedades mencionadas el inventario físico valorado de Laucol al 31-12-2019 se compone de la siguiente manera.

LINEA	INVENTARIO US\$
CHINT	\$ 358.160,91
VCP Ecolighting	\$ 183.333,26
ENERLUX	\$ 9.587,66
LEVITON	\$ 104.044,58
LOVATO	\$ 72.133,42
TOTAL:	\$ 727.259,83

Resumen Inventario Valorado Tabla No 1

CAPACITACIÓN EN EL EXTERIOR

El Ing. Alexis de Vacas, PM Chint, en común acuerdo con el proveedor viajó el mes de mayo a China con el objetivo de recibir una corta capacitación de Chint y conocer sus instalaciones pero sobre todo con la directriz de Laucol Ecuatoriana de establecer estrecha relación con el proveedor a fin de lograr una relación de mayor compromiso mutuo y alcanzar el objetivo de ser los distribuidores exclusivos de la marca en el Ecuador.

En el mes de diciembre en coordinación con Laumayer viajaron a la ciudad de Medellín el PM Chint y el Jefe de Operaciones a fin de recibir capacitación de sus pares en Laumayer, el objetivo primordial a alcanzar es el de alinear a Laucol Ecuatoriana con la filosofía y procedimientos ejecutados por Laumayer.

GESTION DE VENTAS

El presupuesto de ventas y resultados de ventas alcanzados se exponen en la Tabla de resultados No 2, documento elaborado con los reportes del sistema contable detallados a continuación, y con las notas aclaratorias explicadas para cada uno de los reportes.

Las cifras expuestas en la columna "Facturación 2019" se tomaron del reporte del sistema contable "ANALISIS VENTAS ZONAS/VENDEDOR/PRODUCTO" reporte que se modificó agregando el valor de la factura #1 de 2 de Empresa Eléctrica Quito por US\$ 255.500,00 factura que no consta en este reporte, solo consta la factura #2 por el valor de US\$ 109.500.

El valor total de ventas 2019 es coherente también con el valor del estado de resultados registrado en TOTAL INGRESOS - OTRAS VENTAS DE PRODUCTOS DE INVENTARIO este último valor que corresponde a la diferencia en positivo de inventarios, registro antes explicado.

Los valores de “Margen 2019” se tomaron del reporte del sistema contable “RENTABILIDAD POR LINEA” sobre el cual se efectuaron las correcciones debidas a la novedad ocasionada por el registro de solo una de las facturas de Empresa Eléctrica Quito y que además se lo hizo dentro de la línea CHINT.

	PRESUPUESTO DE VENTAS 2019			RESULTADO DE VENTAS 2019			CUMPLIMIENTO	
	VENTAS US\$ 2019	Margen Bruto	Margen US\$	Facturación 2019	Margen US\$	Margen %	Ventas 2019	Margen 2019
Chint	720.000,00	35,00%	252.000,00	499.222,15	169.158,09	33,88%	69,34%	67,13%
VCP Eco	480.000,00	30,00%	144.000,00	86.883,59	14.497,98	16,69%	18,10%	10,07%
Enerlux	40.000,00	30,00%	12.000,00	4.769,85	1.750,87	36,71%	11,92%	14,59%
LEVITON	300.000,00	30,00%	90.000,00	149.084,06	33.544,52	22,50%	49,69%	37,27%
Lovato	100.000,00	30,00%	30.000,00	61.876,63	24.637,88	39,82%	61,88%	82,13%
DKC	60.000,00	25,00%	15.000,00	7.332,12	2.364,63	32,25%	12,22%	15,76%
Proyectos				365.000,00	286.456,03	56,92%	N/A	N/A
TOTAL	1.700.000,00	31,94%	543.000,00	1.174.168,40	532.410,00	38,64%	69,07%	83,56%

Notas:

1. el margen total de proyectos tiene explicaciones adicionales que se darán verbalmente en la reunión de socios.
2. La diferencia de USD 10.013 en el total de ventas según el estado de resultados, obedece a USD 10.124,76 del ajuste de inventario y la diferencia negativa de USD 111,76, no se pudo detectar por todas las inconsistencias en la contabilidad.

Tabla de resultados No 2

Los resultados de ventas 2019 – Margen US\$ en el rubro Proyectos muestra el valor de US\$ 207.758,40 valor muy representativo, y de peso en el monto total de margen logrado, 45,79% del margen total.

El valor indicado es producto de un solo proyecto o negocio ejecutado con éxito para nuestro cliente Empresa Eléctrica de Quito y el suministro entregado es un

equipo de contrastación o prueba de interruptores tipo riel din, compuesto de tres módulos.

El proyecto en mención fue desarrollado en más de un año de trabajo en conjunto con el cliente y aprovechando la muy buena relación personal con los funcionarios a cargo del proyecto, el mismo que inicia con el problema del cliente de que ha comprado muchos miles de interruptores riel din a muy bajo costo pero de muy mala calidad, a pesar de que los oferentes presentan todos los certificados de cumplimiento de normas y de calidad.

Asesorando al cliente, creamos la necesidad de que adquiriera el equipo de pruebas, sugiriendo que el mismo puede ser similar al que usa nuestro proveedor Chint el su línea de producción. A la par convencimos a Chint de que nos venda un equipo similar al que ellos utilizan. Este equipo no es de uso común y fue desarrollado por Chint y ensamblado por uno de sus proveedores metal mecánico.

Asesorando al cliente arrancamos el proceso de compra, solicitando a posibles proveedores ofertas referenciales, las cuales por ser de fabricación no estándar y/o de procedencia USA y europea fueron de alto valor. El concurso se abrió aplicando los altos valores referenciales de los competidores y nuestras características y especificaciones técnicas, de esta manera logramos en el concurso calificar técnicamente únicamente a nuestra propuesta de solución, la misma que fue presentada en el concurso por Laucol y por una empresa aliada, de esta manera en la fase de puja o subasta ganamos con un valor de oferta que luego de todos los gastos y costos extras nos dio el margen de utilidad antes mencionado.

El margen de utilidad en el proyecto antes descrito, explica la diferencia notoria entre el porcentaje de cumplimiento de ventas 69,07% y el porcentaje de cumplimiento del margen de utilidad presupuestado

El desempeño y resultados de ventas del periodo 2019 es muy positivo en relación al resultado del periodo 2018, las cifras comparativas se exponen en la Tabla de resultados No 3.

El crecimiento en ventas de Laucol Ecuatoriana a nivel nacional fue del 45,92% y en particular el del centro de costos de Guayaquil el 2019 fue del 161%, pues los resultados de ventas 2018 fueron de \$108.260 pasando a un monto de \$282.718 en el 2019.

Los resultados expuestos a continuación fueron insumo para la definición del presupuesto y acciones para el nuevo periodo correspondiente al año 2020.

	VENTAS Año 2019	Ventas Año 2018	Crecimiento % 2019 / 2018
Chint	499.222,15	214.008,27	133,27%
VCP EcoLighting	86.883,59	141.278,08	-38,50%
Enerlux	4.769,85	4.538,15	5,11%

LEVITON	149.084,06	73.871,58	101,82%
LOVATO	61.876,63	24.340,67	154,21%
DKC - varios	7.332,12	715,00	925,47%
Proyectos	365.000,00	370.553,00	-1,50%
TOTAL:	1.174.168,40	829.304,75	41,58%

Tabla de resultados No 3

Resulta importante observar que el crecimiento general en ventas 45,92% comparados el año 2019 con el año 2018, obedece al crecimiento muy alto en ventas en las líneas Lovato, DKC, Leviton y Chint en ese orden, aun cuando el crecimiento en las líneas Enerlux y VCP Ecolighting fue negativo y el monto de ventas en el rubro proyectos es prácticamente igual los dos años comparados.

La conclusión por lo antes indicado es que la gestión efectuada por el equipo de ventas en la comercialización de las líneas de stock ha sido muy positiva en relación al del año inmediato anterior, sin embargo la gestión de venta de las líneas de stock no fue la esperada en relación al cumplimiento de la meta de ventas planteada para el año 2019.

RELACIÓN CON PROVEEDORES

Laucol Ecuatoriana en dos años de operación y existencia ha alcanzado significativos logros en su relación comercial con sus principales proveedores. Es importante y necesario indicar que la relación comercial con los distintos proveedores ha sido apalancada por la relación comercial que Laumayer mantiene con los mismos proveedores y en el caso de CHINT proveedor que no está en el portafolio de Laumayer, los logros comerciales de Laucol Ecuatoriana con este proveedor fueron apalancados en la trayectoria, experiencia y respaldo de Laumayer.

CHINT:

Siendo el proveedor más importante de Laucol Ecuatoriana ha merecido de nuestra parte la mayor dedicación en tiempo y recursos. Se logró crear una relación directa y constructiva entre nuestro PM y la encargada comercial para Ecuador – Olivia

En el mes de mayo se recibe la visita de Wendy vice presidenta de marketing en Chint con quien se acuerda los términos bajo los cuales y en forma excepcional Chint concedería la distribución exclusiva en Ecuador a Laucol Ecuatoriana. Requisito básico fue el alcanzar el target de compras de US\$ 500.000 FOB durante el año 2019. En esta reunión contamos con la presencia del Presidente de Laucol Ecuatoriana Ing. Jaime Gómez.

De otro lado se validaron las posiciones de Henry y Olivia respecto al acuerdo. En este proceso detectamos diferencias en los precios FOB de venta de Chint a sus 4 distribuidores en Ecuador, el año 2019 Chint trabajó con 4 distribuidores en Ecuador: Laucol Ecuatoriana, Electro Ecuatoriana, Mogromec, y Otece.

Luego de múltiples reuniones, en Ecuador una segunda ocasión en agosto y en China en Mayo y Septiembre con ocasión del 8th CIMF con la presencia personal de la Gerencia de Laucol Ecuatoriana, se definieron los precios de venta para Ecuador y condiciones de exclusividad, las cuales en términos de compra de Laucol a Chint en valor FOB son:

- Año 2020 US\$ 650.000,00 + US\$ 150.000,00 en proyectos especiales
- Año 2021 US\$ 850.000,00 + US\$ 250.000,00 en proyectos especiales
- Año 2022 US\$ 1.100.000,00 + US\$ 400.000,00 en proyectos especiales

Laucol Ecuatoriana cumplió la meta acordada con Chint para el año 2019, con lo cual se obtiene la calidad de distribuidor exclusivo para Ecuador durante los años 2020 – 2021 y 2022, particular comunicado por Chint a los otros distribuidores en el país.

LOVATO:

El modelo comercial implementado por Laumayer en el manejo de este proveedor, los resultados obtenidos en Colombia y el hecho de contar desde mayo en nuestro staff con el Jefe de línea de Lovato en Laumayer, facilito que se acepte la propuesta de distribución exclusiva en Ecuador para Laucol Ecuatoriana.

La exclusividad se la hace oficial en el segundo semestre del año y se comunica del particular a los otros distribuidores del proveedor: Electro Ecuatoriana, Juhani y Gerardo Ochoa. Las empresas Juhani y el Ing. Ochoa son ya clientes de Laucol Ecuatoriana.

Debido a las condiciones comerciales del país y no contar oportunamente con el stock adecuado, no se alcanzaron las metas de compra al proveedor, debiéndose renegociar las condiciones de distribución, las mismas que en montos de compra valor FOB son:

- Año 2020 Euros 105.000,00
- Año 2021 Euros 140.000,00
- Año 2022 Euros 175.000,00

LEVITON:

Proveedor de Laucol Ecuatoriana desde el año 2017 pero limitados a la línea de energía o Wiring Device, en varias ocasiones indicó que no es factible ampliar nuestro portafolio a la línea de conectividad o NS debido a que contaba como distribuidores de NS a Codabe, Martel y Solucables.

En febrero propone a Laucol Ecuatoriana ampliar nuestro portafolio incluyendo los productos de NS, entendemos que la principal razón fue el hecho de que terminaron relaciones con Martel, adicionalmente Codabe llegó a una muy delicada situación económica y Solucables indicó que también por razones económicas no puede adquirir equipos para stock.

Laucol Ecuatoriana aceptó la propuesta de Leviton, colocando la primera orden de NS en el mes de abril y efectuando en el mes de julio con la presencia del encargado de Leviton NS para Ecuador, el acto de lanzamiento de Laucol Ecuatoriana como distribuidor de la línea Leviton NS, acto en el que estuvo presente el Presidente de Laucol Ecuatoriana.

Los resultados y gestión desarrollada en la comercialización de Leviton, nos ubican holgadamente como el primer distribuidor en Ecuador y en la práctica como el único distribuidor en el país.

Leviton indica sin embargo que no ha cancelado la calidad de tal a los demás distribuidores, por lo cual se ha acordado que Laucol tendrá un trato preferencial en cuanto al apoyo técnico y comercial y sobre todo en la preferencia para el manejo de proyectos en la línea de network solution.

Se acordó con el proveedor que el target de compras en valor FOB para toda la línea de Leviton será:

- Año 2020 US\$ 200.000,00

VCP ECOLIGHTING:

La relación con los proveedores de esta línea, se la hace siempre a través de Laumayer. Por problemas de costos ante la competencia en productos de similares características, problema detectado también en Colombia y Panamá, se decidió actualizar el portafolio y proveedores buscando mantener la diferenciación por calidad y competitividad en el mercado.

Se determina proponer al mercado precios de costo a fin de salir del stock existente y definir entonces el nuevo portafolio a ser ofrecido por Laucol Ecuatoriana.

ENERLUX:

Se definirá los cambios para dar continuidad de la línea, pues los resultados del año son extremadamente bajos para contar a Enerlux como una línea de nuestro portafolio.

VCP ELECTRIC

Luego del análisis de mercado pertinente, se decide que a través de Laumayer, se iniciará relaciones comerciales con PCE proveedor de tomas y clavijas, colocando en firme la primera orden.

LAUMAYER:

En calidad de proveedor concreta la venta a Laucol Ecuatoriana de equipos de la línea DKC, específicamente de aires acondicionados. Se guarda expectativa por el desarrollo futuro de DKC en Ecuador.

De requerir cualquier aclaración o información adicional al presente informe estaré atento para atender la solicitud y proporcionar la información requerida.

Atentamente.

A handwritten signature in blue ink that reads "Guillermo Vivero Ramos". The signature is written in a cursive style with a large initial 'G'.

Guillermo Vivero Ramos

GERENTE

Laucol Ecuatoriana Comercializadora S.A.

Quito, 7 de abril de 2020