



Quito, 07 de Marzo de 2017

**Señores:
Accionistas
MACOI S.A.
Presente.**

De mi consideración:

Por su digno intermedio pongo a disposición de los señores accionistas de MACOI S.A. el informe correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de diciembre del 2016, de conformidad con la ley de compañías y los estatutos sociales de la compañía.

ENTORNO NACIONAL

La economía del país se ha desarrollado en medio de una convulsión y desaciertos en lo social, en lo político y sobre todo en lo económico, lo cierto es que ha terminado un año muy complicado con falta de liquidez en nuestra economía y sobre todo con la pérdida de la capacidad adquisitiva de las personas lo cual influye directamente en nuestro negocio lamentablemente nuestra economía se encuentra en una crisis que se sostiene desde el año 2015 y que no se ve mejorar durante este periodo 2017 en el que estamos en periodo de elecciones presidenciales.

ENTORNO EN LA EMPRESA

Este periodo 2016 fue sin duda uno de los más complicados para la empresa ya que tuvimos un decremento en ventas de un 13% con respecto al 2015 y un 28% con respecto al 2014 que fue uno de los mejores periodos.

Durante este periodo se realizaron las siguientes actividades:

- En el primer trimestre se realizó el proceso de renovación de la licencia de autorización de importación y comercialización de lubricantes que lo proporciona la ARCH (Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos), obtuvimos la renovación en Marzo del 2017.
- Se realiza todo el proceso de auditoría y revisión de los Estados Financieros del periodo 2015 las cuales fueron presentadas a las entidades de control SRI y Superintendencia de Compañías sin ninguna novedad



- Desde Octubre del 2015 se realiza varias reuniones online con Markus Mitchell en la cual se realizó la negociación de un excelente precio para el TURBORAL 15W40 tanto en tanques como en canecas logrando la reducción de un 30% en el costo de dicho producto que para nuestro portafolio de productos es el que más pesa en la venta.
- En Abril se recibe la noticia de nuestro proveedor ARAL BP EUROPA sobre su decisión de incrementar los precios en más de un 50% por lo que inmediatamente se procede a contactar con los demás distribuidores internacionales de ARAL los cuales ratifican la decisión de ARAL y se inicia a la vez la búsqueda de una nueva marca se contacta a más de 20 marcas alrededor del mundo en Estados Unidos y Europa recibiendo respuesta únicamente de dos marcas FUCHS de Alemania y AMSEROIL de Estados Unidos.
- En Junio se decide realizar un viaje a Alemania para tener varias reuniones con ARAL y FUCHS.
- En la reunión que se mantuvo con ARAL fue una reunión bastante complicada en la cual no se reconoció que hemos trabajado con la marca por más de 20 años y se ratificó la decisión de ARAL de incrementar sus precios desde julio del 2016, el año pasado ya fueron realizados los incrementos una vez en julio y otra vez en noviembre, para lo cual se tomó la decisión acertada de stockearnos de tal forma de poder sobrevivir este año
- El año anterior se trajeron 23 contenedores de ARAL de los cuales al menos 13 se encuentran en nuestra bodega como stock de seguridad para la proyección de ventas de este año, adicionalmente se encuentra en tránsito uno más que se estima llegue en Abril.
- Se buscaron varias alternativas para poder seguir comercializando ARAL en Ecuador tuve varias reuniones con distribuidores de ARAL en Alemania y esta es la única vía por la cual nosotros podemos seguir manteniendo el negocio con ARAL, esta vía no es la más adecuada sin embargo no tenemos otra opción en esta vía los pagos son de contado ya que no se puede aperturar una línea de crédito.
- Se mantuvo una reunión con FUCHS en la ciudad de Mannheim esta reunión fue muy exitosa se negociaron buenos precios se realizó una visita por la planta y se inició la relación comercial con ellos para lo cual se realizó el primer pedido el 15 de Julio del 2016 y llegó a la bodega nuestra el 15 de Octubre del 2016 y en seguida se inicio con el proceso de comercialización de este producto.
- Durante todo el año se inició con un proceso de Control Interno de nuestros Inventarios, se implementó nuevas políticas en nuestra bodega y se lleva un control exhaustivo en el mismo se realizan inventarios de manera mensual con mi presencia y se tiene un reporte mensual de inventarios firmado por su

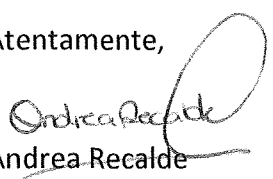
responsable. Con esto se ha mejorado en un 95% frenar cualquier irregularidad que pueda suceder en nuestros inventarios.

- Se realiza todo el año una inteligencia financiera en cuanto a invertir los recursos que se tiene; después de analizar los flujos de caja y la liquidez con la que tiene que contar la operación, se coloca en pólizas el dinero sobrante y se obtiene algún rendimiento financiero que ayuda a pagar ciertos costos fijos de nuestra operación diaria.
- En cuanto a la compra de euros también se gestiona de una manera muy eficiente tratando siempre de negociar la tasa de cambio de manera que esto sea beneficioso para la empresa.
- En cuanto a la cartera vencida y cuentas por cobrar se ha realizado un seguimiento a lo largo de todo el periodo manteniendo reuniones periódicas con los vendedores y la gente de oficina para impulsar el cobro, además se gestiona con nuestro abogado las cuentas incobrables y de difícil cobro para lo cual hemos asistido a un sin número de mediaciones con varios clientes, dando como resultado una limpieza de la cartera casi incobrable (Adjunto tenemos el informe del abogado sobre esta gestión).
- Con respecto al Presupuesto para el periodo 2017 hemos establecido que por muchos factores que inciden en nuestro negocio siendo realistas la idea es mantener el mismo número del 2016 y esperemos que esto pueda cumplirse a cabalidad ya que bajando de esta cifra empieza a complicarse el negocio y se puede poner en riesgo la continuidad del mismo, por lo tanto la idea es mantener la línea de ARAL pero seguir creciendo con la nueva marca FUCHS para irnos recuperando poco a poco, para que esto pueda ser posible el negocio requiere de un flujo de efectivo alto.

Señores accionistas este ha sido el informe de mi gestión durante este periodo y pongo a su disposición los estados financieros por el ejercicio fiscal terminado el 31 de diciembre de 2016.

Quiero expresar mi agradecimiento a todo el equipo de trabajo de la empresa por su arduo trabajo, aunque no se haya logrado cumplir con los objetivos de rentabilidad y presupuestos destinados para este periodo.

Atentamente,


Andrea Recalde

Gerente General