

## **SEÑORES ACCIONISTAS:**

Cumpliendo con la Ley y el estatuto pongo en consideración de ustedes el informe administrativo y los estados Financieros generados en el ejercicio fiscal correspondiente al año 2.011, los mismos una vez analizados serán puestos a su consideración para su aprobación.

## **ANTECEDENTES**

Al concluir el periodo económico 2011, dentro del contexto nacional según estudios del banco central se el Ecuador registro un crecimiento del 8.9% en el segundo semestre del año 2011, dentro de este crecimiento está el petrolero y el no petrolero y dentro del no petrolero están como líneas fuertes de crecimiento la construcción en un 25.9% así como el comercio al por mayor y menor en un 6.8

En este contexto de realidad nacional es importante indicar que al ser nuestra empresa una empresa de comercio en sus líneas mas representativas lubricantes y materiales de construcción el crecimiento macroeconómico tiene una fuerte incidencia en el resultado del ejercicio de nuestra empresa, sin embargo existen condiciones exógenas que no se deben descuidar y que pueden tener impactos positivos como negativos en este resultados así podemos anotar la formalización de los comercios minoristas, la nueva normativa en el área laboral, las nuevas disposiciones respecto al cuidado del medio ambiente de parte del Gad Cantonal así como del Ministerio de Medio Ambiente, debemos ser muy interactivos para estar al tanto de estos cambios y la implementación en nuestros puntos de venta para hacer de esta amenaza una fortaleza para nuestra empresa.

Los tiempos que vivimos tren desafíos y retos que obligan a las empresas a desarrollar nuevas estrategias de ventas capaces de responder a los problemas que se presentan en épocas de crisis o a los siempre cambiantes hábitos del consumidor.

Esos cambios obligan a las empresas y directivos con visión y compromiso social a adoptar nuevas tecnologías y estrategias enfocadas en modernizar sus gestiones de mercadeo, promoción, búsqueda de nuevos mercados y mejores canales de distribución; no hacerlo significa que tarde o temprano

se afectaran en la pérdida de mercados, fidelidad de clientes, dinámica de negocios y confianza, restándoles valor y aumentando así los riesgos de cerrar o desaparecer.

Entonces el reto será estar atentos a los cambios que se dan y tener la sapiencia para implementar cambios que vayan en beneficio de mantenernos en el mercado.

## **CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES**

Para tener resultados positivos en el ejercicio económico 2011 se han planteado varios objetivos que han sido cumplidos de la mejor manera entre los más relevantes podemos mencionar:

- ❖ Se realiza reuniones al inicio de cada mes con el personal de ventas para evaluar el cumplimiento de los objetivos en ventas como en recuperación de cartera.
- ❖ Se realiza reuniones mensuales con el personal administrativo para revisar los procedimientos en cada una de las áreas y de esta manera poner los correctivos necesarios en los procesos que hagan falta y en los que estén bien ver la posibilidad de mejorarlos, ante lo cual el personal a respondido favorablemente.
- ❖ Se realiza la contratación de los seguros para la empresa, para lo cual se solcito la presentación de varias propuestas, una vez analizadas las mismas se resolvió contratar con el bróker Kcer con seguros Alianza, los seguros que se contrato son de vehículos para el parque automotor de la empresa, incendio, robo, mercadería en tránsito y dinero en oficina.
- ❖ Se contrata un seguro de salud para el personal administrativo con la empresa Ecuasanitas, las condiciones de acuerdo a la necesidad de la empresa están establecidas en el plan elegir el cual se contrato.
- ❖ Se renueva el contrato con el Ing. Camilo Acosta el cual cumple el rol de Asesor Tributario y Financiero.

- ❖ Se mantiene legalizado los respectivos contratos de trabajo es decir inscritos en la Insectoría de Trabajo de Chimborazo de todo el personal que labora en la empresa.
- ❖ Se realizan las respectivas reuniones en donde se aprueban en fecha 29 de enero de 2011 la aprobación de contratar personal para la implementación de NIFs., en sesión extraordinaria de fecha 3 de marzo de 2011 se aprueba el cronograma de implementación por primera vez de NIIFS para Pymes para la Cía. Puebla Chávez y Asociados, y en sesión extraordinaria de fecha 20 de marzo de 2011 se aprueba la Conciliación Patrimonial Del Estado De Situación Financiera de NEC A NIIF en la Compañía PUEBLA CHAVEZ Y ASOCIADOS CIA. LTDA.
- ❖ Se presenta la respectiva información a la superintendencia de compañías.
- ❖ Constantemente se realiza evaluaciones a la rotación de inventarios para determinar la incorporación de nuevos ítems en nuestro portafolio de productos.
- ❖ Se realiza la entrega de los premios de línea blanca de la promoción de diciembre 2010 según la tabla de ganadores y una vez que han cumplido con la cancelación de las facturas correspondientes.
- ❖ Se mantiene al día el pago de los impuestos tributarios con el SRI
- ❖ Se mantiene al día los pagos de los haberes al personal de la empresa así como los beneficios correspondientes.

## **DE LO ADMINISTRATIVO**

Para el desarrollo de la empresa es necesaria mantener el dialogo formalizado con los integrantes de la empresa, para lo cual se realiza una reunión a inicios del año y se les indica cuales son los objetivos planteados por la junta de accionistas así como de la administración, en este encuentro se solicita del personal el compromiso respectivo así como pueden ellos

proponer ideas a para concretar estos objetivos; una vez consensuado se establecen las prioridades y se establecen los objetivos que cada puesto de trabajo debe cumplir. Esta práctica a dado resultado por cuanto el personal se empodera de su puesto de trabajo y esto hace que exista el verdadero compromiso para con la empresa.

Se realizan previa la facturación de un pedido de parte del cliente el respectivo análisis de cartera, detectándose que en la línea de materiales de construcción existe una cartera vencida alta, por lo que se dispone al personal de ventas realizar un mejor control de clientes que están entrando en mora, de igual manera en la línea de lubricantes se realiza el respectivo control antes de facturación y los pedidos de clientes en mora no son calificados. Esperando que esta modalidad ayude a disminuir el porcentaje de cartera vencida.

La relación con los proveedores de la compañía ya existentes y la incorporación de nuevos proveedores, es importante para la empresa, la conducta de pago de parte de nuestra institución nos a hecho merecedores de la confianza de estos, los cuales ponen a disposición de la compañía sus productos para que en la zona de influencia que nosotros atendemos seamos quienes comercializamos sus productos, en el caso de nuestro principal proveedor de lubricantes Cepsa, se mantiene diálogos constantes, se a designado un gerente de ventas que de parte de Cepsa que es con quien debemos mantener los diálogos correspondientes a efectos de comunicar la situación del mercado en varios aspectos, competencia, preciso otras marcas, promociones otras marcas, etc.

Las obligaciones con el estado es decir con el Servicio de Rentas Internas SRI, en lo que tiene que ver a impuestos se las realiza como manda la ley manteniendo en todo momento en lista blanca a la Compañía.

Para concluir debo indicar que los Estados Financieros presentan razonablemente en todos los aspectos relevantes, la situación financiera de la Cía. al 31 de diciembre de 2011, los resultados obtenidos, la evaluación del patrimonio y los flujos de efectivo por el ejercicio económico que concluyo en esa fecha, todo de acuerdo con los principios y Normas Ecuatorianas de Contabilidad, debo mencionar además que para el ejercicio 2012 se debe implementar la Contabilidad con las Normas Financieras Internacionales.

Todo el aspecto financiero se lo maneja en base a los recursos reales de la empresa buscando mantener el equilibrio de sus activos con relación a sus pasivos; y esto se lo demuestra a través del perfecto y minucioso análisis que lo hace la Comisaria al revisar todas las cuentas del Balance General y del Estado de resultados, también del examen de los índices financieros dan como derivación para su tranquilidad de que las decisiones tomadas a su debido momento han sido las mas adecuadas para poder mantener la solvencia y desde luego tranquilidad de ustedes y bienestar para sus trabajadores. Creo conveniente no ahondar el tema y que sean los resultados así como los anexos presentados (cuadros y gráficos) los que hablen por si solos.

## **PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES**

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley y normativas de la Superintendencia de Compañías, la Gerencia presenta la siguiente propuesta:

Que las utilidades generadas en el presente ejercicio se reinviertan en el 100%, ya que constantemente se están incrementando nuevas líneas de comercialización y muchas de ellas requieren pagos de contado lo que significa tener liquidez para aprovechar estas oportunidades de mercado, indicando que esto se lo hará una vez que se realicen las deducciones de ley.

## **RECOMENDACIONES**

Me permito dejar ciertas recomendaciones para que sean analizadas por ustedes señores accionistas.

- a) Contratar una empresa que realice la Auditoría Externa.
- b) Implementación de las NIF y la capacitación al personal inmerso en cada área.
- c) Que se inicie con los estudios para la construcción del edificio de la compañía en el terreno ubicado en la Marian de Jesús y Venezuela.

- d) Desarrollar una nueva línea de comercialización que servirá para diversificar las líneas de comercialización que cuenta la empresa.

Hasta aquí mi informe señor Presidente, y el agradecimiento a ustedes señores accionistas por la, comprensión y confianza que me han dispensado, indicando que cualquier error se lo ha cometido por la valentía de tomar la decisión de hacer algo, por lo que rescato la diferencia de esta empresa de personas emprendedoras y con muchas ganas de salir adelante y seguir construyendo un futuro sostenido en tiempo y espacio, por eso mantener el compromiso de trabajar incansablemente por el crecimiento de la compañía es y debe ser nuestro lema, muchas gracias.



**Ing. Giovanni Puebla CH.**  
**GERENTE**

**Riobamba, 30 de Marzo de 2012**