

SEÑORES ACCIONISTAS:

Cumpliendo con la Ley y el estatuto de la compañía pongo en consideración de ustedes el informe administrativo y los estados Financieros generados en el ejercicio fiscal correspondiente al año 2.012, los mismos una vez analizados serán puestos a su consideración para su aprobación.

ANTECEDENTES

La economía ecuatoriana se ha caracterizado por implementar una política expansiva del gasto público, esta política si bien ha generado crecimiento económico no ha sido efectiva para disminuir los niveles de desempleo que se han mantenido entre el 7% y el 8%, más bien empujó a la demanda interna de tal forma, que se incrementó el consumo de productos importados, lo que afecta a la balanza comercial y a la cuenta corriente que cada año es más negativa. El comercio forma parte de la estructura económica del Ecuador, sien embargo la política actual de sustitución de importaciones hace preveer que el gobierno impulsara políticas públicas para fortalecer la producción local.

En este contexto es importante indicar que al ser nuestra empresa una empresa dedicada a la actividad comercial que tiene dos líneas representativas, la primera y de mayor representación en el volumen de ventas la línea de lubricantes productos que son procesados con materia prima importada ha sufrido una muy fuerte competencia tanto de los productos importados como la presencia de productos locales; en los productos importados al ser los representantes muchas veces personas naturales que no tienen grandes infraestructuras hacen que sus costos de colocación en el mercado sean mucho más atractivos para los clientes. En la línea de materiales de construcción que tiene una menor participación en el volumen de ventas de la Cía. El mercado de productos en su mayoría vienen de la china y existe una cadena de comercialización bastante agresiva ya que existen varios grandes importadores que se dedican a esta línea de actividad generando múltiples cadenas de comercialización a través de subdistribuidores o mayorista, entonces el mercado se convierte mucho más competitivo. No cabe duda que el acontecer regional también

influye en el desarrollo de nuestro negocio, es así que tanto en la línea de lubricantes como en la línea de materiales de construcción se evidencia una fuerte competencia, en la línea de lubricantes la participación de marcas conocidas que empiezan a posicionarse nuevamente en el mercado con políticas comerciales agresivas que van desde precio hasta tiempo de crédito hace que resulte más difícil el poder sostener los volúmenes presupuestados con facilidad, además de que las marcas locales por mantener su participación entran a la ruleta de quien da más barato lo cual es percibido con mucha perspicacia por los puntos de venta quienes ven en esta guerra de precios su oportunidad para maximizar su rentabilidad. En la línea de materiales de la construcción en la cual la Cía. a invertido grandes recursos diversificando sus productos, la competencia es de todo nivel desde grandes empresas entre los que están importadores que aparte de comercializar directamente también lo realizan a través de su distribuidores, los distribuidores regionales con los cuales tenemos capacidades competitivas similares y los pseudo distribuidores que no están formalizados y que se convierten una competencia desleal ya que no mantienen políticas de claras de comercialización y hacen que el cliente cambie su conducta de pago o de volúmenes de compra ocasionando dificultades para sostener a los clientes, sin embargo consideramos como una fortaleza de nuestra empresa el haber generado un nombre que es sinónimo de eficiencia y eficacia valor posicionado en los clientes quienes mantienen la preferencia de nuestra atención.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES

Para tener resultados positivos en el ejercicio económico 2012 se han planteado varios objetivos que han sido cumplidos de la mejor manera entre los más relevantes podemos mencionar:

- ❖ Se mantiene reuniones con el personal de ventas para evaluar el cumplimiento de los objetivos en ventas como en recuperación de cartera, estas reuniones se lo realizan la primera semana de cada mes obteniendo resultados favorables porque de estas reuniones salen varias ideas que se conviertan en estrategias para cumplir con el presupuesto de ventas.
- ❖ 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 solicitó la presentación de varias propuestas, una vez analizadas las mismas se resolvió contratar con el bróker Kcer con seguros Rioguyayas los seguros que se contrataron son de vehículos para el parque automotor de la empresa, incendio, robo, mercadería en tránsito y dinero en oficina, se debe dejar claro que el cambio de aseguradora se da porque del accidente que suscitó con un vehículo de la compañía del cual el vehículo salió con una afectación mayor al 80% y el conductor con una lesión irreparable que cambió drásticamente su forma de vida, la aseguradora no reconoció por lo que se inició una demanda en contra de la aseguradora para que cumpla con el contrato establecido; esta demanda se la está ventilando en la ciudad de Quito con el patrocinio del Dr. Walter Hinojosa.
- ❖ Se renueva el 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 elegido el cual se contrató, el mismo que reposa en los archivos de la empresa.
- ❖ Se renueva el contrato con el Ing. Camilo Acosta el cual cumple el rol de Asesor Tributario y Financiero, dentro de las responsabilidades que corresponden al ejercicio 2012 a sido el de la aplicación de NIFS para PYMES.
- ❖ 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 recibió la visita del Inspector de Trabajo quien solicitó se presenten en las oficinas del Ministerio Laboral los contratos de trabajo del personal así como, roles de pago, planillas de décimo tercero, planillas de décimo cuarto, cancelación de utilidades y reglamento interno de trabajo, documentos que fueron presentados en audiencia sin tener ninguna novedad para la Cia.
- ❖ Se presenta la respectiva información a la superintendencia de compañías en la fecha que corresponde.

- ❖ 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 2012 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 contesta y sustenta los diferentes requerimientos que el SRI realiza sin tener ninguna multa que pagar en el año 2012.
- ❖ Se mantiene al día los pagos de los haberes al personal de la empresa así como los beneficios correspondientes documentadamente.

DE LO ADMINISTRATIVO

La comunicación es la herramienta más adecuada para poder transmitir al personal cuales son los objetivos de la empresa y cuales son su presupuestos para el ejercicio 2012, es por ello que a inicios del año se desarrolla la primera reunión en la que se transmite la decisiones de la Junta de Participes respecto a los presupuestos de venta, se analiza, se discute y se crean las estrategias necesarias para cumplir con este objetivo.

Existen procesos de operación que se los revisa constantemente y que son evaluados en las reuniones mensuales que se mantiene con el personal, se busca buscar el camino más sencillo pero seguro para mejorar el proceso comercial de la empresa.

Se realiza la revisión del estado de cartera de los clientes, ya que tenemos un índice alto de morosidad, en parte se debe a que como política de la empresa está el de otorgar crédito a los clientes hasta 30 días plazo, se debería revisar esta política y adecuarse a la realidad del mercado local existente.

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, esa confianza va trascendiendo fronteras regionales y existen contactos con empresas nacionales para diversificar nuestras líneas de comercialización.

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 reflejan razonablemente en todos los aspectos relevantes, la verdadera posición financiera de la Cía. al 31 de diciembre de 2012, 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 presentar los estados financieros bajo 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 ejerció 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) Capacitación al personal inmerso en cada área.
- b) Que se adecue el bien ubicado en la Venezuela y Mariana de Jesús para bodegas, de esta manera se estará optimizando los recursos empleados en alquiler de bodegas.
- c) La compra de un nuevo sistema contable adecuado con las NIFS y que tenga las seguridades necesarias para la Cía.
- d) Se cambie el parque automotor de la Cía.
- e) Se contrate dos vendedores junior uno para cada línea de comercialización.

Hasta aquí mi informe señor Presidente, y el agradecimiento a ustedes señores accionistas por la comprensión y confianza que me han dispensado, por lo que mantendré el compromiso de trabajar incansablemente por el crecimiento de la compañía que contribuirá al desarrollo de nuestra ciudad y nuestro país.



Ing. Giovanni Puebla CH.
GERENTE

Riobamba, 16 de Abril de 2013