

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 2.013, los mismos una vez analizados serán puestos a su consideración para su aprobación.

ANTECEDENTES

El año 2013 se ha sido constituido en un reto para el sector productivo del país, las decisiones políticas en el ámbito económico respecto al cambio de la matriz productiva han generado ciertos cambios en el comportamiento del mercado nacional y local, y esto se debe a que parte del objetivo de este cambio de matriz productiva es la sustitución de importaciones de alguna manera incentivando la producción local y creando varias restricciones arancelarias a un sin número de productos, lo que provoca desviaciones en el mercado por cuanto al momento no se cuenta con la capacidad nacional de abastecer los productos de restricción con calidad y volumen, este es todo un proceso que debe generarse con la participación de todos los actores productivos para lo cual es indispensable la generación de capacidades locales y apalancados en la academia, mientras eso no suceda en el mercado nacional existe el riesgo de escasez de productos lo que ocasionaría cierta especulación de los productos en mención.

En este contexto es importante indicar que al ser nuestra empresa una empresa dedicada a la actividad comercial que tiene dos líneas de comercialización, la primera la línea de Lubricación que representa alrededor del 72% del volumen total de ventas y que la característica de los productos que comercializamos están compuestos por materias primas (básicos, aditivos, formulas) importados y la participación local en Ecuador es con talento humano, hizo que al final del año se evidencie cierto desfase de productos en stocks, la causa como lo habíamos señalado la restricción de importaciones, sin embargo esto podría transformarse en una fortaleza para el año 2014 por que La principal Cepsa esta trabajando con los dueños de la marca para que como consecuencia del nuevo modelo de cambio de matriz productiva en nuestro país, se pueda desarrollar las

formulaciones en Ecuador y de esta manera tendríamos una ventaja comparativa con aquellos productos que importan productos terminados, lo que permitiría ser más competitivos en nuestra zona Chimborazo y Bolívar; mientras que en la segunda línea de comercialización que consta de una diversidad de materiales para la construcción y la línea de aditivos que abarca alrededor del 27% del volumen de ventas de nuestra empresa, en este caso se importan productos terminados entonces dependemos de las capacidades de los representantes de las diferentes marcas que comercializamos para que existe la cantidad suficiente de productos en el mercado y no de una escala de subida de precios en el próximo año por un posible desabastecimiento, lo que para nuestra empresa significaría una debilidad al no contar con stocks suficientes. Como empresa debemos estar alertas y trabajar en un plan de contingencia para evitar algún impacto en los presupuestos para el año 2014.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES

Para tener resultados positivos en el ejercicio económico 2013 se han planteado varios objetivos que han sido cumplidos de la mejor manera entre los más relevantes podemos mencionar:

- ❖ Durante el presente año se mantienen reuniones con el personal de ventas al igual que el año 2012, esta modalidad da resultados favorables por que se revisan temas concernientes a cartera y al cumplimiento de presupuestos, de ser necesario aplicando correctivos en las partes donde seamos deficientes.
- ❖ La revisión de los procesos en cada uno de los puestos de trabajo se lo realiza con el personal administrativo, de esta manera se detecta posibles errores por falta de normativa o por falta de compromiso del personal, una vez detectado estas dificultades se realizan los correctivos necesarios y se evalúan al final del ejercicio fiscal.
- ❖ Una de las principales necesidades para el ejercicio 2014 mes de junio exactamente es las pruebas para la facturación electrónica como requisito obligatorio del Servicio de Rentas, para lo cual se realiza la contratación de una empresa especializada en software para la implementación de la facturación electrónica, con la misma empresa se

contrata la implementación de herramientas tecnológicas amigables tanto en el área de ventas como de bodega, lo que mejorara los tiempos muertos en facturación y pedidos, el control al personal para que ocupen tiempo productivo a favor de la empresa, y de igual manera minimizara los errores en el manejo de bodega, adicional se implementarán índices en el sistema de contabilidad para tomar decisiones mas adecuadas a la realidad del entorno de la empresa.

- ❖ 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 a través del bróker Kcer con seguros Córdor los seguros que se contrato son de vehículos para el parque automotor de la empresa, incendio, robo, mercadería en tránsito tanto de oficinas como de bodegas de la empresa, dinero en oficina, y seguros de salud con la empresa ecuasanitas.
- ❖ Se renueva el contrato con el Ing. Camilo Acosta, importante para el cumplimiento de los objetivos de la empresa en el área financiera y tributaria, por sus vastos conocimientos que son siempre un aporte a la nuestra empresa.
- ❖ Se mantiene al día los pagos a los trabajadores de la empresa con todos sus beneficios que por ley les corresponde.
- ❖ Se presenta la información a la superintendencia de compañías en la fecha que corresponde.
- ❖ 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 2013.
- ❖ Para el presente año se contrató con el Dr. Alcívar Carillo para que realice la Auditoria Externa a la empresa, considerando que el año anterior realizo un trabajo bastante profesional.
- ❖ Un vez aprobada por la Junta de Participes el cambio el parque automotor se realizó el convenio con la empresa Hyunday para la adquisición de los nuevos vehículos, los mismos que cumplían con las necesidades de la empresa.

DE LO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Lo más importante en el manejo administrativo es que exista un adecuado ambiente de trabajo para que el personal desarrolle sus actividades comprometidos con la empresa, cabe señalar la necesidad de implementar un manual de procesos herramienta que permitirá definir las responsabilidades de cada uno de nuestros colaboradores en sus respectivos puestos de trabajo, con el crecimiento de la empresa se hace necesaria la implementación de esta herramienta.

En el área financiera la relación y el manejo con proveedores por la confianza generada con estos, permite un manejo adecuado en plazos para la cancelación de las compras realizadas, convirtiéndose en una fortaleza para la compañía y permite mantener un flujo de efectivo muy adecuado, esto da como resultado mantener una sólida confianza del sector financiero.

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) Contratación de una empresa para la implementación del reglamento de seguridad y salud ocupacional.

- b) Contratación de una empresa para que levante el respectivo manual de procedimientos de la empresa.
- c) Diversificación de líneas de negocios.
- d) Implementación de tecnología de punta para las actividades de la empresa.

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, 19 de Abril de 2014

