

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 2016, los mismos una vez analizados serán puestos a su consideración para su aprobación.

ANTECEDENTES

No es meros cierto que la situación macroeconómica del país es crítica por la variables que han jugado en contra de la economía de nuestro país, la caída del precio del petróleo, la apreciación del dólar, han impedido que el año 2016 el país tenga un crecimiento, si esto le sumamos el terremoto que sufrió las provincias de esmeraldas y Manabí, y que lamentablemente hubo pérdidas humanas, el costo de la infraestructura dañada en alrededor 3000 mil millones de dólares, lo que acrecienta la dificultad económica del país, estos factores externos no permiten vislumbrar en un corto plazo la posibilidad de que en el país exista una estabilidad económica, si a esto le añadimos que el año 2017 habrán elecciones presidenciales lo que configuran ya en este año un ambiente netamente político, se expone de parte del presidente del país la aprobación de la ley de plusvalía lo que crea un ambiente de incertidumbre en los contribuyentes y el resultado de este ambiente es la falta de inversión, la inseguridad del mercado y la baja de volúmenes de ventas en el país.

La situación del País tiene impacto dentro de la empresa que maneja en su portafolio de comercialización dos líneas marcadas la primera y con mayor porcentaje de participación es la línea de lubricantes, productos estos que son blendeados en el país, es decir los insumos, la formulación y los aditivos son importados, la preparación se la realiza en la planta de Texaco lo que de alguna manera hace que su producción tengan costos adicionales por el arrendamiento de la planta y por el royalty que los representantes de la marca deben pagar a Castrol Internacional, dentro de la cadena de distribución Castrol mantiene dos zonas entregadas a distribuidores de manera exclusiva la zona de Tungurahua y Pastaza que le corresponde a Cesa y la zona de Chimborazo y Bolívar zonas estas que le corresponden a Puebla Chávez y Asociados, y dependemos necesariamente de las políticas comerciales en lo que respecta a precios de nuestro proveedor Cepsa, que por lo que hablamos indicado anteriormente no tienen precios competitivos en el mercado, en el transcurso de los últimos 4 años se han desarrollado localmente marcas nacionales y de igual manera han llegado una infinidad de marcas importadas que vienen con precios muy bajos, el resultado de esta realidad que nuestra participación con la marca en las zonas asignadas han disminuido, este tema debe ser analizado muy detenidamente por los accionistas por cuanto al ser la

línea de mayor peso en sus ventas se deberá tener alternativas de marcas para poder enfrentar con variedad de marcas la competencia. La segunda línea de comercialización de la empresa está relacionada con la venta de materiales de construcción, nuestros proveedores son en su mayoría importadores directos que tiene en su estructura comercial la sub-distribución, sin embargo por el impacto económico que ha generado las diferentes circunstancias expuestas en los antecedentes los mismos importadores están llegando a los mercados directamente, dejando un margen pequeño a la cadena de sub-distribución, en este contexto nuestra empresa deberá redoblar esfuerzos por atender de una manera eficiente y eficaz a nuestros clientes herramienta para competir ante una guerra de precios, y si a esto le sumamos que uno de los sectores más afectados por la contracción económica es el sector de la construcción incide en la baja del volumen de ventas de esta línea; así expuestas la circunstancias en las que se desarrolla Puebla Chávez Asociados se deberá buscar constantemente un excelente manejo de proveeduría para de esta manera ser competitivos en precios y fortalecer la preparación de sus vendedores, y de su cuerpo administrativo para optimizar recursos y mejorar la productividad de la empresa.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS Y DISPOSICIONES

El principal objetivo de la empresa es el de ser una líder en el mercado local y regional con productos de calidad y estrecha relación con sus clientes, todos los esfuerzos que en este sentido la empresa realice para alcanzar este objetivo serán justificables. Durante el ejercicio económico 2016 se trabajó en conjunto con el personal de ventas, administrativo y logístico, se han realizado varias reuniones con los accionistas que se detallan a continuación así como el cumplimiento de metas alcanzadas.

- ❖ En el mes de Septiembre se reúne la Junta de socios para conocer las propuestas de firmas auditoras externas para el ejercicio 2016, que por ley corresponde realizar a la empresa Puebla Chávez y Asociados, se resuelve la contratación de la firma auditora para el ejercicio del 2016 recayendo la decisión en el profesional C.P.A. Ing. Damián Yacgchirema, profesional con una trayectoria importante y que en su hoja de vida demuestra vasta experiencia en el área respectiva.
- ❖ Se invita a empresas aseguradoras que estén interesadas en participar en la contratación de seguros para los activos de la compañía, la junta luego de revisar las respectivas propuesta resuelve contratar con

seguros cóndor, mediante el bróker Kcer, de esta manera los activos de la empresa están protegidos en caso de cualquier contingencia.

DE LO ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO

Se mantiene el mismo modelo de gestión en lo referente al manejo administrativo y financiero para lo cual se realizan las siguientes acciones:

- ❖ Reuniones bimensuales con el todo el personal, se evalúa el desempeño de cada persona su productividad respecto a su cargo.
- ❖ Mensualmente se verifica el cumplimiento de metas al personal de ventas, el presupuesto de la empresa se apalanca en las ventas proyectadas mensual y anualmente. Esta verificación se la realiza tanto con el personal de la línea de lubricantes como el personal de ventas de la línea de materiales de construcción
- ❖ Se trabaja con la empresa de desarrollo de software para la automatización de procesos en el área de manejo de proveeduría, lo que dará un manejo adecuado de compras de mercadería en mejores condiciones y de esta manera ser más competitivos, la automatización de las ventas, para que mediante tabletas se pueda realizar la gestión de ventas mejorando la productividad de los vendedores en tiempos y calidad de atención, y en inteligencia de negocios que permitirá entregar a la administración reportes de rentabilidad, rotación de inventarios y rotación de cartera que mejorara la toma de decisiones en tiempo real.
- ❖ Se mantiene al día los pagos de nómina, y beneficios sociales.
- ❖ Se mantiene al día las obligaciones con el Servicio de Rentas Internas, Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, Súper Intendencia de Compañías, Gad Municipal de Riobamba, y con todas las instituciones de control.
- ❖ Se incrementa nuevas líneas para la comercialización tanto de lubricantes con la marca ubx como en la línea de materiales de construcción con veto, bombas de agua, etc., buscando siempre acceder a los mejores precios y de esta manera ser más competitivos.

- ❖ Se verifica junto con el contador las respectivas conciliaciones bancarias de los bancos con los que la empresa tiene sus dineros para el giro del negocio.
- ❖ Se mantiene reuniones periódicas con nuestros principales proveedores para ampliar los plazos de cancelación de facturas por la compra de la mercadería.
- ❖ Se realiza reuniones con el personal administrativo para evaluar su desempeño en cada puesto de trabajo y corregir aquellas falencias que se encuentren.
- ❖ Se contrata una empresa para el asesoramiento e implementación del Sistema de Salud Ocupacional y Riesgos del Trabajo, para lo cual se mantiene reuniones con todo el personal involucrado en la empresa y la información del rol que cada uno le corresponde cumplir para evitar accidentes de trabajo.

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%, para fortalecer la actividad de la empresa, y poder contar con el flujo necesario para la implementación de nuevas líneas de comercialización.

RECOMENDACIONES

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

- a) Mediante crédito bancario se podrá desarrollar una infraestructura adecuada para el funcionamiento de la empresa en lo administrativo y sus bodegas.
- b) La capacitación de los Accionistas en el manejo empresarial y empresas familiares, información que deberá redundar en beneficio y sostenibilidad de la empresa en el tiempo.
- c) Firmar alianzas estratégicas con nuevas marcas que deben ser importadas para la comercialización de dos líneas específicas lubricantes y materiales de construcción.

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