SEÑORES ACCIONISTAS :

Cumpliendo con la Ley y el estatuto de la comparua pongo en consideración de ustedes el informe administrativo y los estados Financieros generados en el ejercicio fiscal correspondiente al año 2.017, los mismos una vez analizados serán puestos a su consideración para su aprobación.

ANTECEDENTES

En un país organizado , la actividad productiva está vinculada con las políticas que un estado maneja, cuando hay circunstancias que afectan la economía por aspectos externos el impacto puede generar en una caída en sus volúmenes de ventas, si adicional le sumamos que las políticas implementadas en área económica no ayudan a generar un ambiente de confianza para que el sector privado decida realizar sus inversiones y lo que ello conlleva que es la generación de un circuito productivo virtuoso el' resultado será aún más preocupante, ya que la economía se paralizara hasta que se cree un ambiente adecuado de trabajo donde existan reglas claras. En abril se llevó a cabo la contienda electoral y resulto ser vencedor el Licenciado Lenin Moreno, durante sus primeros meses de gobierno no se presente ninguna propuesta en el tema económico, sin embargo, con los diferentes anuncios acerca de convocar a una consulta se espera que el país vuelva a situación normal y se estabilice la economía.

Este año ha sido muy complicado el cumplimiento de las metas propuestas en las líneas de comercialización que la empresa maneja, la respuesta esta que en la línea de lubricantes pese a haber cumplido con el objetivo de diversificar las líneas de comercialización , para lo cual se acordó una nueva relación comercial con la empresa Indilu representantes de la marca de lubricantes Veedol , sin embargo de ello el alto número de oferta con alrededor 95 marcas de lubricantes que van desde productos importados hasta aquellos que son producidos nacionalmente, así como el repunte de marcas importadas que en poco tiempo han logrado posicionar sus productos con una participación importante a nivel nacional, además debemos mencionar que la falta de apoyo de parte de nuestro principal proveedor Cepsa, quienes no han dado el impulso al canal de distribución con promociones para competir con las marcas en mismas condiciones, todo esto no ha permitido el cumplimiento de las metas propuestas en ventas.

En la línea de comercialización de materiales para la construcción tenemos otra realidad que es consecuencia de una para en el sector de la construcción lo que provoca que la demanda de los productos destinados a este sector sean

bajos, dentro de la proyección se esperaba que una vez que se aprobó la ley de la plusvalía y se emitan las normativas respectivas para que los inversionistas, constructores y ciudadanos comprendan el alcance de la misma esta este sector se dinamice, pero esto no ha sucedido y el mercado esperar para el próximo año que el gobierno se ha pronunciado con la posibilidad de eliminar esta Ley. Sien embargo de ello en la participación del volumen de ventas respecto a nuestra principal línea esta ha tenido un ligero crecimiento.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS y DISPOSICIONES

Nuestra misión es y será trabajar con responsabilidad empresarial, y esto empieza con nuestro personal que forma parte del staff de la empresa al cumplir 100% con nuestras obligaciones laborales, después con la responsabilidad que tenemos con el país al cumplir obligatoriamente con el pago de nuestros tributos, y el compromiso con el ambiente al comercializar productos de calidad que cumplen con normas y que son de beneficio o satisfacen una necesidad de nuestros clientes, el mantener una estrecha relación comercial con nuestros clientes ampliando la oferta con nuevos productos, el convenir a acuerdos favorables para la empresa así como para nuestros proveedores permiten día el cumplir con los objetivos planteados para este año 2017, tenemos que aprender a sortear las dificultades que se presentan en el camino, las mismas que pueden ser de orden interno y externo, pero esto lo que hará es a enseñarnos a tomar decisiones acertadas que vayan en beneficio de todos los que hacemos la empresa y de nuestros clientes.

- Se realiza la reunión en donde se analiza los estados financieros del ejercicio 2016, los participes de la compañía una vez revisados los balances acuerdan en el manejo es adecuado y que se debe diversificar las líneas de comercialización, de igual forma se sugiere a Gerencia que para este nuevo año se busque la posibilidad de adquirir un terreno para la construcción de las oficinas así como de las bodegas de la empresa.

- Se reúne la Junta de socios para conocer las propuestas de firmas auditoras externas para el ejercicio 2017, que por ley corresponde realizar a la empresa Puebla Chávez y Asociados, se da cumplimiento a la resolución de que se contrate para el ejercicio del 2017 al 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.

•• Es de mucha importancia que los activos de la empresa deben estar protegidos, para lo cual se solicita a través del bróker Kcer seguros se hagan llegar las propuestas pertinentes para la contratación de los seguros de todos los activos de la compañía, los mismos que recayeron con seguros Condor por las bondades y seguridades que ofertan a la compañía

•• Se contrata con la consultora Actuaria como manda la norma tributaria.

•• Se autoriza por parte de la junta la contratación de un crédito como capital de trabajo para la compra y ampliación de nuevas líneas de comercialización , este crédito con una tasa preferencial se la realiza con banco Produbanco.

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 mensuales con todo el personal para la evaluación del cumplimiento de las obligaciones que les corresponde realizar en sus puestos de trabajo.

•• Semanalmente se revisa con el personal de ventas su portafolio de clientes en lo que tiene que ver con la recuperación de cartera, tomando decisiones respecto a clientes puntuales para mejorar la recaudación y bajar los índices de morosidad de los clientes.

•• Se continua con la empresa seleccionada en la implementación del Sistema de Salud Ocupacional y Riesgos del Trabajo, se realizan diferentes charlas que permiten concientizar a cuidar su salud y de esta manera evitar que se puedan presentar accidentes de trabajo en nuestra empresa.

•• Como el resultado de las diferentes reuniones se sugiere a Gerencia que se mejore el trabajo con proveeduría para lo cual se implementa un sistemas de compras que permite buscar los mejores precios de mercado al poder realizar comparación de precios entre diferentes proveedores , esto da como resultado comprar en mejores condiciones los productos

que comercializa la empresa respecto a condiciones de pago, calidad de producto, y el precio lo que nos hará ser más competitivos.

•• Se mantiene al día los pagos de nómina, y beneficios sociales con el personal de la empresa.

•• 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 establece un acuerdo comercial con la empresa Indilu para la comercialización exclusiva del lubricante de marca Veedol.

•• Se analiza mensualmente los flujos de caJ a para determinar las necesidades de la empresa.

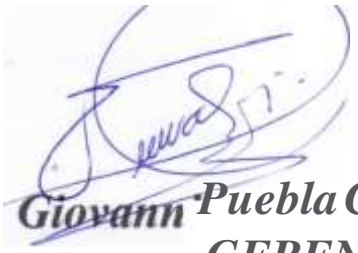
•• Se da cambios de personal en puestos específicos, generando una rotación de personal y de esta manera mejorar la productividad. Del nusmo.

ANAL/ SIS DEL RESULTADO DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

Como se ha indicado al no cumplir con los presupuestos de ventas el resultado del ejercicio 2017 genera una perdida neta de $ 3.747,58 sin embargo como el impuesto mínimo generado para el periodo 2017 es de $ 16.912,42 el efecto neto asciende a $ 20.660,00 que afecta o disminuye las utilidades retenidas de ejercicios anteriores.

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. Giovann Puebla CH.
GERENTE