

# INFORME DE GERENCIA

Ambato, abril 20 de 2.011

Señor Presidente.

Señores Socios.

Dando cumplimiento al reglamento para la presentación de los Informes anuales de los Administradores a las Juntas generales publicado en el registro oficial 44 del 13 de Octubre de 1992, y lo que determina el artículo undécimo del contrato social de la compañía en su literal h, y de las responsabilidades que como Gerente de la misma tengo, pongo a su disposición el informe de Gerencia correspondiente al ejercicios económico 2010.

Es importante indicar que la gestión realizada como Gerencia y Administración corresponde a las atribuciones y lineamientos designados por la junta general el mismo que informo a continuación:

## 1.- ANTECEDENTES

Almogas Cía. Ltda. Inicialmente fue constituida como Alcides Mosquera e Hijos Almogas Cia. Ltda. el 1 de Abril del 1986 con un capital social inicial de (S/. 1'000.000,00) un millón de sucres.

Mediante escritura Pública del 19 de Diciembre del 2004, se reforman los Estatutos y se aumenta el Capital social a US \$ 429.550.00, con una composición de participación de la siguiente forma:

No.	SOCIO	CAPIAL	%
1	ALCIDES MOSQUERA	116.020,00	116,02
2	TERESITA GARCIA	157.554,00	157,55
3	PATRICIO MOSQUERA	75.621,00	75,62
4	MAURICIO MOSQUERA	41.101,00	41,10
5	DIEGO MOSQUERA	39.254,00	39,25
	TOTAL	429.550,00	429,55

Mediante resolución No. 06.A.DIC.122 del 2 de Mayo del 2006 la Superintendencia de Compañías aprueba la prórroga del plazo de duración a 30 años adicionales.

## 2.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Los objetivos planteados durante el ejercicio económico 2010 fue crecer en ventas al mismo ritmo de crecimiento de la inflación, con respecto al año 2009, producto de un mercado muy inestable y precios variables, teniendo un impacto directo en el precio de venta, que el mercado no ha permitido cumplir completamente el objetivo.

Los objetivos fueron afectados durante los primeros meses del año, hasta mayo en que las ventas en el Centro de Distribución se mantuvieron bajas, la normalidad que llegó luego de la aplicación estricta de reglamentos por parte de la ARCH (Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos) en el mes de junio no fue suficiente para recuperar nuestro nivel de ventas.

El incremento de los costos en telas, producto de medidas arancelarias produjeron que nuestros precios de ventas se incrementen, teniendo un impacto en los inventarios y precio final de venta al confeccionista ello representó un aparente crecimiento en la comercialización del producto y una elevación del inventario.

En esta línea es preocupante la falta de rotación de producto tanto por competencia, baja calidad y bajo precio en productos similares e incremento en costos y manejos del mismo en nuestra empresa

## 3.- HECHOS EXTRAORDINARIOS

La empresa mantiene como actividad o línea predominante, la venta al por mayor de gas licuado de petróleo a través del Centro de Acopio en representación de la empresa Eni Ecuador S.A. con quien se tiene suscritos los contratos y autorizaciones respectivos, también la venta de accesorios tales como cilindros, reguladores, ataque rápido, manguera, etc, para GLP como actividad complementaria aunque de muy poca importancia por el volumen de ventas.

Otra actividad, es la distribución venta al por mayor y al detalle, de textiles y materiales para confecciones deportivas y desde hace

---

cuatro años textiles para decoraciones, manteniendo aproximadamente dieciséis proveedores, tales como Intela, Lafayette, Sintofil, Safratex, entre otros.

Como hechos extraordinarios relevantes, y desde el punto de vista del funcionamiento operativo, comercial y de talento humano, se hace un enfoque separado de las actividades que realizamos, las mismas que han alcanzado durante el ejercicio económico la cantidad de US \$ 1`947.414,01 situándose con un incremento con relación al período anterior (2009) de US \$ 152.357,51 considerando que al cierre del año 2009 el crecimiento fue negativo.

En el estricto orden de importancia, como ya se indico, la venta de GLP en el Centro de Acopio representa un 65.90 % de nuestras ventas, pero de la misma manera se debe considerar que los gastos de operación de esta actividad son bastante elevados, lo que disminuye totalmente el margen neto de rentabilidad que obtenemos.

En lo referente a textiles, al momento mantenemos dos tipos de oferta de productos; para confecciones deportivas y para decoración, que representan el 28.90% y 3.92% del total de ventas respectivamente, de lo que se debe recalcar que en textiles deportivos se experimento un importante crecimiento más no así en decoración que mantenemos nuestro nivel de ventas.

En lo referente a cilindros y accesorios para GLP representa el 1.28% de las ventas totales, se considera como una actividad pequeña, pero muy noble y rentable.

#### **OTROS ASUNTOS DE IMPORTANCIA**

La empresa ha cumplido sus obligaciones tributarias durante el ejercicio económico en concordancia con la leyes, reglamentos y resoluciones que se encuentran vigentes.

Para dar cumplimiento a la resolución No. 08.G.DSC.010 de la Superintendencia de Compañías de 20 de noviembre de 2008 y que hace relación a que las empresas sujetas al control de ella, debemos implementar las Normas

---

Internacionales de Información Financiera (NIIF) conjuntamente con contabilidad se esta procesando toda la información disponible y los términos y plazos para la correcta y oportuna aplicación.

#### 4.- SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIOS

Durante el ejercicio económico 2010 comparado con el ejercicio económico 2009 se puede observar lo siguiente:

#### BALANCE GENERAL

GRUPOS	ANO 2010	ANO 2009	VARIACION	% VARIACION
1.1. CORRIENTE	339.090,16	274.696,21	64.393,95	23%
1.2. ACTIVOS NO CORRIENTES	297.326,93	306.465,34	- 9.138,41	-3%
1.3. OTROS ACTIVOS	-	7.226,48	- 7.226,48	-100%
2.1. PASIVO CORRIENTE (CORTO PLAZO)	- 242.002,45	- 141.337,28	- 100.665,17	71%
3.1. CAPITAL	- 429.550,00	- 429.550,00	-	0%
3.2. RESERVAS	- 2.643,53	- 2.643,53	-	0%
3.3. RESULTADOS DEL EJERCICIO	11.591,31	5.386,36	6.204,95	115%
<b>RESULTADOS(UTILIDAD / PERDIDA)</b>	<b>- 26.187,58</b>	<b>20.243,58</b>	<b>46.431,16</b>	

En el presente cuadro podemos observar las variaciones que nos indican:

- El activo corriente durante el 2010 se ha incrementado en un 23%, producto de incremento en el inventario
- El activo no corriente se ha bajado en un 3% producto de las depreciaciones
- La cuenta otros activos ha bajado totalmente por la baja de cuentas autorizadas por la junta
- El Pasivo se ha incrementado en un 71% producto de pago a proveedores pendientes.
- El patrimonio y reservas no ha variado y las pérdidas acumuladas se reflejan con mayor claridad producto de haber liquidado las utilidades autorizadas por junta de accionistas.
- En el año 2009 la utilidad fue de 20.243.58 mientras que en el 2010 se obtuvo un pérdida de 26.187.58, la relación existente entre un periodo y otro genera una variación con tendencia negativa; esto producto del incremento en los pasivos explicado en el punto anterior.

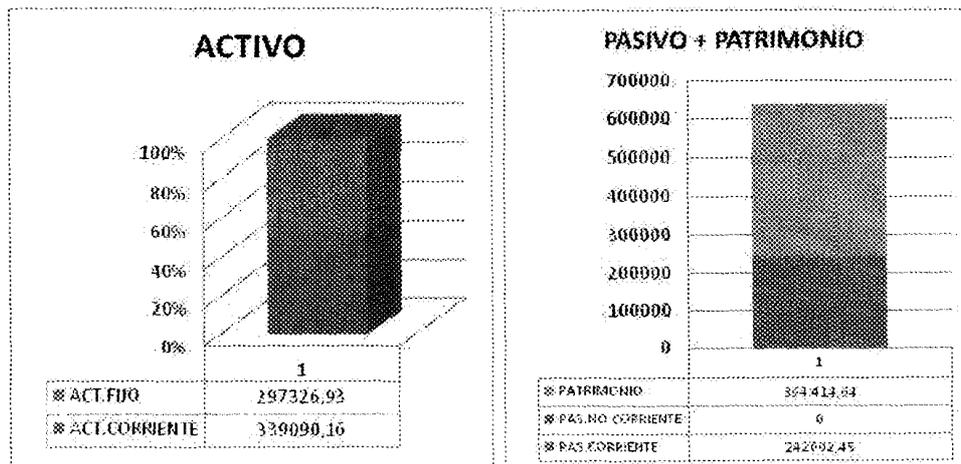
### ESTADO DE RESULTADOS

GRUPOS		ANO 2010	ANO 2009	VARIACION	% VARIACION
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	- 1.942.644,91	- 1.790.106,03	- 152.538,88	9%
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES	- 1.308,49		- 1.308,49	100%
5.1.	COSTO DE VENTAS	1.598.623,28	1.489.115,82	109.507,46	7%
6.1.	GASTOS OPERACIONALES	298.436,57	280.100,20	18.336,37	7%
6.2.	OTROS GASTOS DEDUCIBLES DE JUNTA	20.456,67		20.456,67	100%
7.1.	GASTOS OPERACIONALES	5.244,34	646,43	4.597,91	711%
7.2.	OTROS GASTOS NO DEDUCIBLES DE JUNTA	47.380,12		47.380,12	100%
<b>RESULTADOS(UTILIDAD / PERDIDA)</b>		<b>26.187,58</b>	<b>20.243,58</b>	<b>46.431,16</b>	

Para el análisis de los resultados podemos observar que:

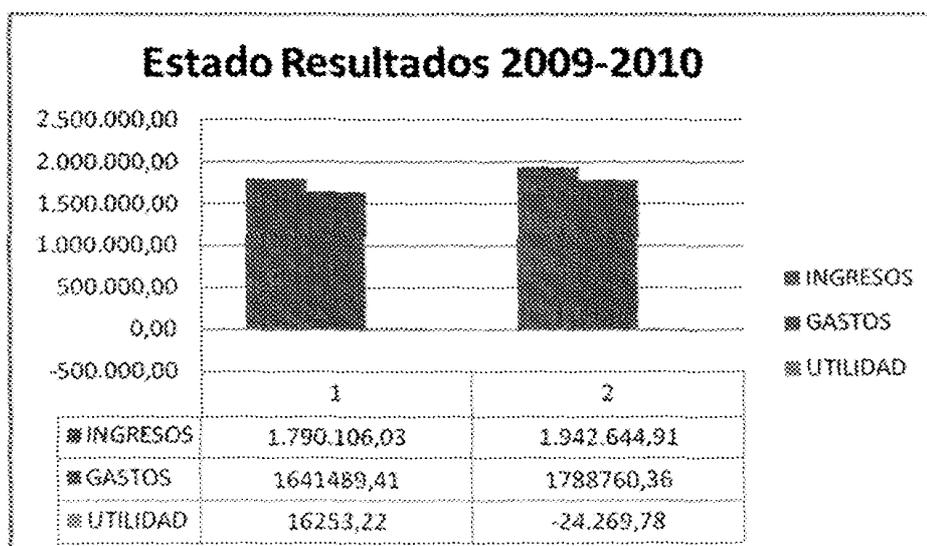
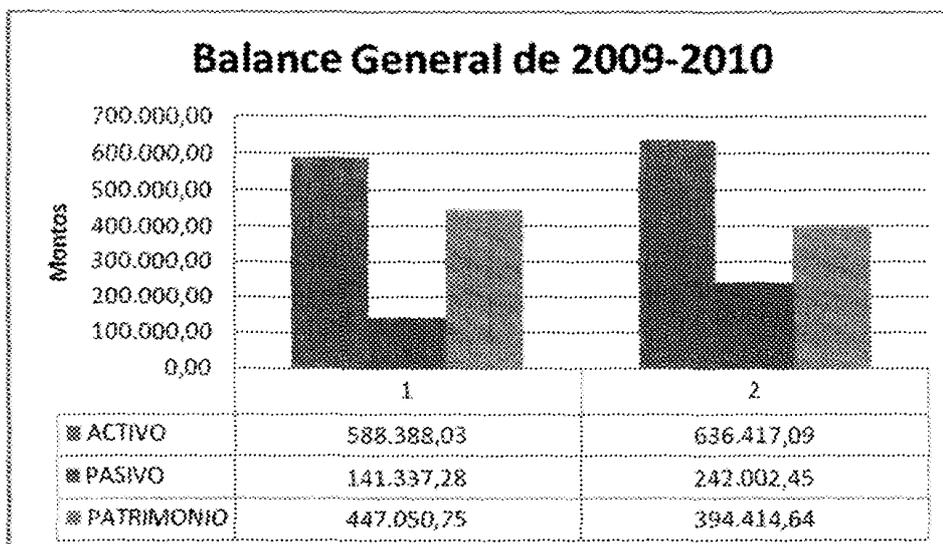
- El costo de ventas se ha incrementado en un 7% más con relación al año 2009
- Las ventas se mantuvieron estables durante el año pero a un costo operativo mayor con respecto al dos mil nueve considerando la reforma en las políticas económicas dictadas en el último trimestre del año.
- Los gastos operacionales sufren un incremento significativo esto en vista de la elevación de precios en los productos a nivel del mercado local y nacional.

### ANALISIS GENERAL

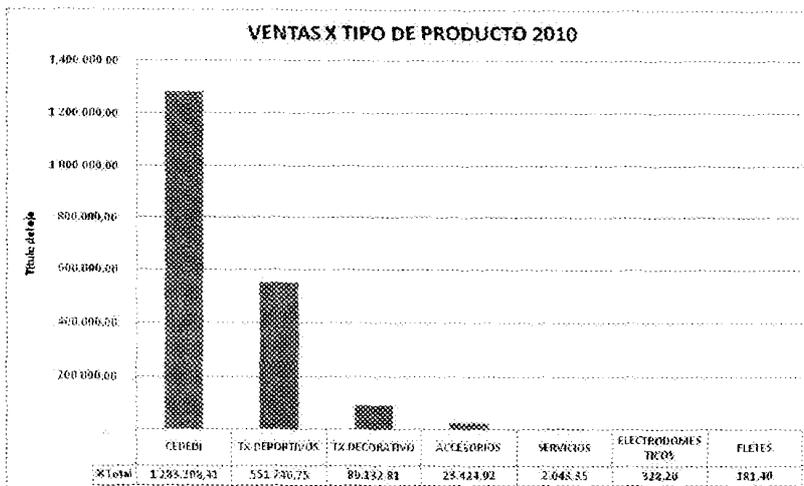


Como podemos observar en el grafico las Obligaciones corrientes podemos cubrir con los activos corrientes, en un tiempo menor a un año.

El patrimonio de la empresa corresponde al 62% indicando que el 38% de la empresa pertenece a terceros, La empresa utiliza un financiamiento con el 38% con el cual realiza sus movimientos durante el periodo.

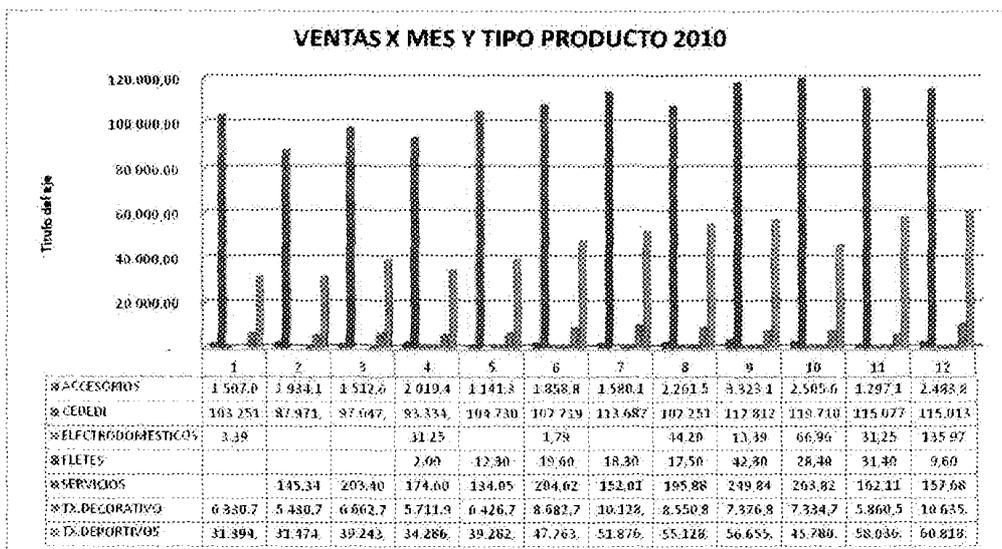


## ANALISIS DE MOVIMIENTOS DURANTE EL AÑO

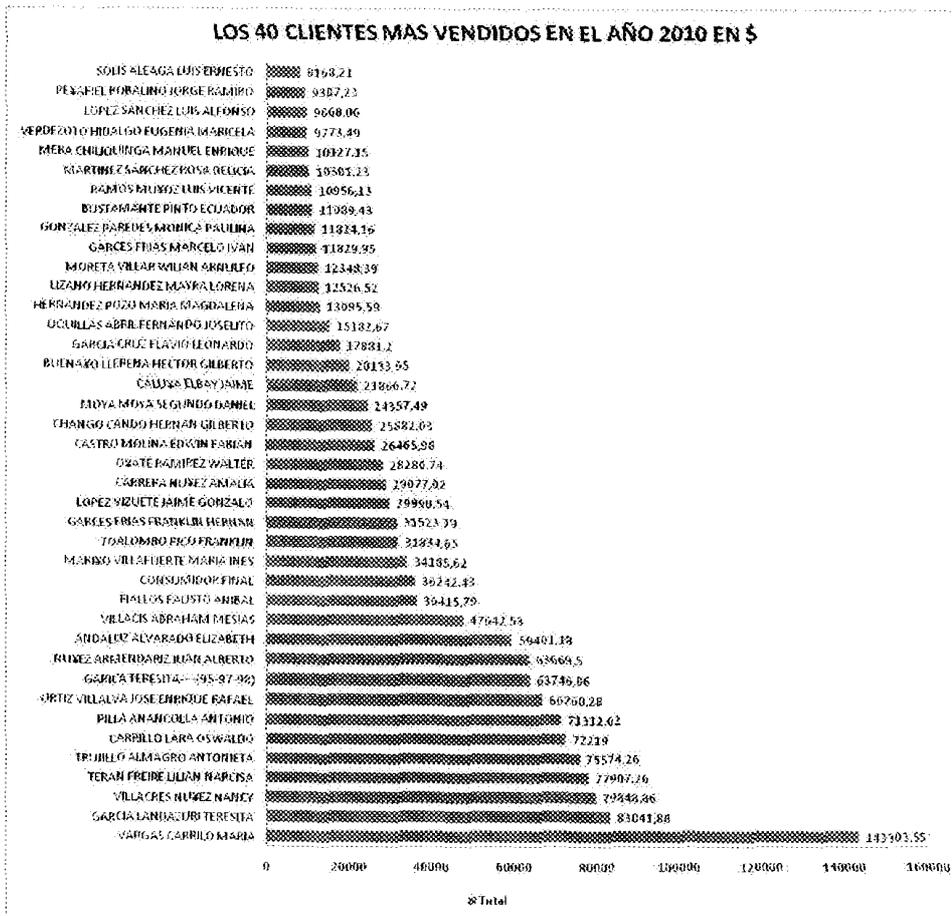


Los productos más vendidos

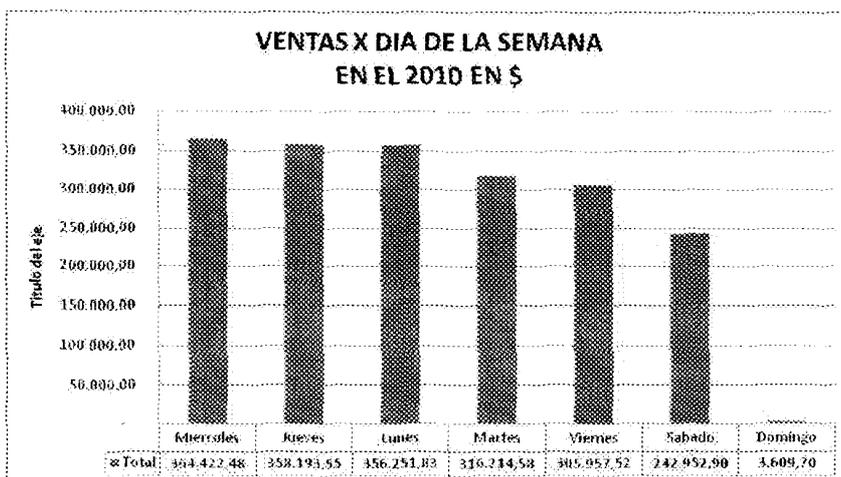
Análisis de Ventas por Mes



## Análisis de los clientes más vendidos



## Ventas por día



## 5.- PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS.

En base a los resultados expresados en el balance correspondiente al ejercicio económico 2010 y al encontrarnos con una pérdida de \$ 26.187,58 desprendemos lo siguiente:

1.- Par el ejercicio 2011 los valores por gastos operacionales deberán reducirse, esto en consideración a las políticas gubernamentales y la inestabilidad económica del país.

2.- Debe buscarse un plan operativo para un incremento de las ventas sin incrementar el costo de ventas; ello en consideración, a la competencia existente de baja calidad proveniente de países vecinos así como desleal competencia en el sector textil.

3.- el valor de la perdida resultado del presente ejercicio deberá diferirse para los próximos dos años.

## 6.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2011

1.- debe ser política de los accionistas una reducción total de los activos considerados dentro del rubro inventarios que permitan un mayor ingreso con la finalidad de evitar la falta de liquidez en la empresa. Esta reducción deberá ser de por lo menos el 35% para desacelerar el inventario actualmente falto de rotación.

---

2.- Una política previsible será la de evitar el incremento objetivo de las cuentas por cobrar para ello deberá llevarse un estricto control bajo análisis de antigüedad de las mismas.

3.- Finalmente se debe recalcar el incentivo en la parte comercial de todas las líneas mediante búsqueda de políticas de mercado que mejoren el rendimiento anual.

## 7.- CONCLUSIONES

En términos generales, puedo afirmar que aun siendo un año complejo, se ha logrado cumplir con la difícil misión de seguir generando las actividades mercantiles que son el objeto de nuestra empresa, la situación financiera registrada en el período ha permitido cumplir con todas las obligaciones contraídas con terceros, y con nuestros trabajadores, en un marco de total austeridad tratando de tener eficiencia en el control del gasto.

La oferta de bienes y servicios que la empresa ofrece, es limitada, no se ha logrado conformar un verdadero equipo de trabajo que responda oportunamente a los requerimientos de nuestros clientes.

La aplicación del paquete informático contable SAFI, también permitirá a futuro mayor agilidad en la tenencia de información confiable para una mejor toma de decisiones y una oportuna aplicación de procesos administrativos y operativos minimizando perdida de recursos.

## 8.- RECOMENDACIONES

Las normas ecuatorianas de contabilidad establecen la valuación periódica de los activos con la finalidad de determinar posible deterioro del valor de los mismos. Realizar una toma física y valuación total de sus propiedades, instalaciones y equipos con el objeto de determinar su obsolescencia, eventuales pérdidas o deterioro por cambio tecnológico. Obligatoriamente este inventario se lo debe realizar con la implementación de las NIIF situación que no se ha venido practicando normalmente en la empresa y que se la debe realizar.

---

Ampliar la oferta de bienes y servicios, en un corto / mediano plazo, fortalecer y mejorar el equipo de trabajo, para que podamos responder a las necesidades y exigencias del mercado.

Implementar mecanismos administrativos y operativos, a todo nivel, para mejorar nuestro control del gasto, buscar siempre la eficiencia en este manejo para evitar dispendio o mala utilización de recursos.

Finalmente, mi agradecimiento a los señores socios, por la confianza depositada en mi persona y en la administración, cuyo objetivo es el servicio a la compañía y a los clientes, mi reconocimiento a nuestro Presidente, Sr. Alcides Mosquera Cornejo hombre preclaro y de ideas, quien en todo momento es un verdadero aporte.

Considero oportuno, reiterar mi predisposición para seguir trabajando por el mejoramiento y crecimiento de la empresa

Atentamente,



Ing. Diego X. Mosquera García.

