

INFORME DE GERENCIA

Ambato, abril 20 de 2.012

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, 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 2011.

1.- ANTECEDENTES

Almogas Cía. Ltda. Inicialmente fue constituida como Alcides Mosquera e Hijos Almogas Cía. 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:

CUADRO CONFORMACION DEL CAPITAL

Socio	Capital	Porcentaje
Mosquera Alcides	116,020.00	27.01%
García Teresita	157,554.00	36.68%
Mosquera Patricio	75,621.00	17.60%
Mosquera Mauricio	41,101.00	9.57%
Mosquera Diego	39,254.00	9.14%
TOTAL	429,550.00	100.00%

Mediante resolución No. 06.A.DIC.122 del 2 de Mayo del 2006 la Superintendencia de Compañías aprueba la prorroga del plazo de duración a 30 años adicionales es decir hasta el año dos mil treinta y seis.

2.- SITUACION ECONOMICA - FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO.

ESTADO DE SITUACION.

Del análisis al estado de situación (balance general) se puede apreciar el comportamiento económico de la empresa al cierre del periodo. El activo corriente (\$ 349.346,20) representa el 54.76% del activo total (\$ 637.997,26), el realizable es un rubro importante del cual el CDD stock GLP es el 0.85% (\$ 1.626.06) textiles deportivos 62.69% (\$ 120.324,00) textiles decoración y accesorios para GLP con el 36.46% (\$ 69.972,96) con relación al corriente; el activo fijo con el 45.20% del activo total, también es un importante rubro, y dentro de este el no depreciable especialmente conformado por es stock de cilindros para GLP representa el 47.80% (\$ 106.507,44) y 52.20% (\$ 116.330,41) que es el rubro terreno. (CUADRO # 1)

En el análisis del pasivo y patrimonio neto, podemos ver que en su conformación el pasivo corriente representa el 80.43% donde el rubro más alto, es cuentas por pagar con el 74.50% del total (\$ 164.543,96) la cuenta obligaciones administración pública con el 13.19% se refiere al pago de IVA en ventas que se mantiene diferido, retenciones IVA en la fuente y retenciones el la fuente impuesto a la renta. El rubro obligaciones a largo plazo 19.57% con relación al pasivo total se refiere a valores por concepto de jubilación patronal, provisión jubilación patronal 81.63% (\$ 43.871,00) provisión indemnización patronal 18.37% (\$ 9.873,00). (CUADRO # 2)

ESTADO DE RESULTADOS.

El análisis del estado de resultados, nos hace ver como se generaron los ingresos, y los egresos.

En los ingresos, los operacionales es el rubro más alto con el 99.97% (\$ 2'274.952,95) de estos, un importante 70.26% se refiere a las ventas de centro de distribución y el 25.13% ventas textiles deportivos, como los más importantes.

Los egresos, el costo de ventas, es el rubro mayor con el 82.23% (\$ 1'888.586,69) y también los gastos deducibles con el 14.60% (\$ 331.331,69) en el rubro de gastos generales 2.17% (\$ 49.325,33) se encuentran varias cuentas, los valores relevantes tiene que ver con jubilación patronal. (CUADRO # 3)

COMPARATIVO ESTADO DE SITUACION.

Realizando el análisis comparativo al estado de situación con relación al año 2010, podemos observar como datos relevantes los siguientes:

- El activo corriente se incrementa, producto de un incremento abultado del exigible (cuentas por cobrar).
- El activo fijo disminuye, por efecto de las depreciaciones acumuladas.

- El pasivo corriente disminuye, debido a que las obligaciones con proveedores baja.
- Se crea el pasivo no corriente, que corresponde a la provisión de jubilación patronal. (*).
- La cuenta patrimonio disminuye, por la suma de la pérdida de años anteriores más la pérdida del período 2010

Cuadro # 4

(*) Calculo realizado por Actuaría.

COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADOS.

Al realizar la comparación del estado de resultados con relación al del año 2010 como información de importancia se refleja lo siguiente:

- Ventas netas, se observa un incremento, de \$ 332.308,04 donde el 19.70% corresponde a CDD, el 1.55% es textiles deportivos y el 5.89% son textiles decoración y accesorios.
- Gastos, dentro de esta cuenta, se debe resaltar que los de mayor impacto se refiere a sueldos y honorarios que se incrementa en el 9.45% seguido de gastos de bienes y servicios con el 15.48% cabe hacer notar que el porcentaje de sueldos es similar al incremento ordenado por el Gobierno Nacional. (**)

Cuadro # 5

(**) Acuerdo Ministerial 249

Como información adicional, se realiza el análisis de la situación financiera basándonos en la aplicación de formulas e índices, para poder tener una apreciación más completa y veraz de lo que esta sucediendo con la empresa, en los cuadros adjuntos se puede observar, los índices de estabilidad (cuadro # 6) y los índices de solvencia (cuadro # 7).

3.- SITUACION JURIDICA.

El año 2011 trajo una serie de cambios en el campo legal, los mismos que incidieron en la planificación de las empresas, dentro de estas las más significativas tiene directa relación con temas contables, salarial y tributario; debemos adaptarnos a nuevas reglas que propone el Código de la Producción.

Esta serie de cambios que se están gestando, en especial en el campo legal, obligan a que las empresas tomemos estos cambios de manera responsable, y los apliquemos de forma adecuada.

Es así que, por resolución de la Superintendencia de Compañías (No. SC. ICI. CPAIFRS. G.11.010) nuestra contabilidad debió ajustarse a las Norma Internacional de Información Financiera (NIIF), la adopción de ellas y el

correspondiente diseño e implantación de un conjunto de controles internos uniformes para su aplicación.

Esta aplicación la debemos realizar a partir del 1 de enero de 2012, siendo el periodo de transición el año 2011. Nuestra empresa elaboro el cronograma de implementación, siguiendo:

1. Un plan de capacitación.
2. Plan de implementación.
3. Diagnostico de los principales impactos en la empresa.

En el campo laboral, a inicios de año, por orden gubernamental, y con Acuerdo Ministerial # 249 se implemento un incremento salarial del 10% es decir el salario básico unificado paso de US \$ 240.00 a US \$ 264.00

También en este año como un nuevo concepto salarial, el Ministerio de Relaciones Laborales publica el Registro Oficial # 629 (lunes 30 de enero de 2012) el salario digno que para el 2011 lo calculan en US \$ 350.70

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

4.- SITUACION ADMINISTRATIVA.

Para el año 2011 se planteo como objetivo, mantener un crecimiento en ventas con respecto al año 2010 el mismo que se ha logrado pero con mucho esfuerzo sin embargo, de factores externos como una creciente competencia en los textiles.

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 respectivas.

En lo referente al Centro de Distribución, el año se muestra con una relativa normalidad y estabilidad logrando comercializar 16'161, 675 kilos lo que nos pone muy por encima del año 2010 esto es a un promedio de 1'314,807 kilos por mes; cambios operativos indicados por Agip en su planta, han obligado a que tengamos que re direccionar el abastecimiento, incrementando el transporte de terceros, con una cobertura que alcanza el 31.25% (4'984,440Kg) del total transportado, con el consiguiente impacto económico.

Desde este año, el transporte consta como centro de costos fuera del Centro de Distribución, sin embargo que por la intima relación que mantienen el manejo operativo se lo realiza desde este.

Una actividad que la mantenemos es la venta de accesorios para GLP tales como cilindros, reguladores, ataque rápido, manguera, etc, como línea

complementaria y tradicional, se considera como una actividad pequeña, pero muy noble y rentable a la que se le debe dar la importancia que amerita.

En los textiles deportivos, también en este año continuó el incremento en los precios por parte de algunos de nuestros proveedores, teniendo un impacto en los inventarios y precio final de venta al confeccionista. No obstante que se venía de un ritmo acelerado en ventas desde mediados del año 2010 que duró hasta finales del año nos permitió mantener flujos de efectivo acordes a la necesidad.

Desde cinco años atrás, se implementó la línea de textiles de decoración, la cual mantiene un promedio de ventas de US \$ 8,700.00 por mes, el principal proveedor es Safratex, sin embargo tenemos otros como Lafayette, Realtex, Casa Andrés, STX textiles, Reincomnex. Haciéndose imprescindible en esta línea la realización de ventas externas.

En lo referente al funcionamiento del recurso humano, por la importancia que tiene en la actualidad un adecuado manejo, y por no tener un departamento de Talento Humano, se viene manejando todos los temas inherentes directamente desde la Gerencia.

En este año y para estar acorde a requerimientos legales, se contrató a la empresa Gestrinlab, para la realización del estudio para la implementación del reglamento de seguridad de la empresa, el cual se encuentra con un avance del 85% también se contrató con la empresa Actuarial la realización del estudio actuarial para jubilación patronal.

En lo referente a prestaciones laborales, como ya es regla, la empresa se mantiene al día en sus obligaciones con el IESS, que también actualmente representa sanciones en el caso de mora patronal.

Actualmente, la empresa mantiene dentro de su nómina a 22 colaboradores, ubicados de la siguiente forma; 9 GLP – Centro de Distribución, 2 transporte, 3 textiles deportivos, 2 textiles decoración, 6 administrativos.

5.- PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS.

En base a los resultados expresados en los estados financieros correspondientes al ejercicio económico 2011 que reflejan una utilidad exigua cabe realizar las siguientes propuestas:

- 1.- Par el ejercicio 2012 todos los rubros y valores por gastos operacionales deberán reducirse.
- 2.- Debe buscarse un plan operativo para un incremento de las ventas sin incrementar los costos y gastos 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 manejo operativo de inventarios en textiles, debe obedecer a políticas de eficiencia y adecuado control, esto con la finalidad de mantener en bodega un stock mínimo indispensable que no represente escases de producto en épocas de ventas altas, reduciendo así mantener mercadería de baja rotación en bodega.

4.- el valor de la utilidad resultado del presente ejercicio debe mantenerse en utilidades por repartir a futuro, o de ser el caso cruzar con deudas pendientes que tengan los socios.

6.- POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2012

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.

4.- Realizar una exhaustiva revisión de nuestros costos y precios de venta al publico en la línea de textiles, la finalidad de esta, es establecer márgenes de rentabilidad que nos permitan mantener un adecuado nivel de ingresos y por ende mejorar la liquidez de la empresa.

7.- CONCLUSIONES

En términos generales, este ha sido un año complejo, hemos cumplido con la misión de seguir generando nuestras 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.

Estamos palpando el beneficio del paquete informático contable SAFI, el mismo que ya esta dando 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

Con la implementación de las normas NIIF, se debe continuar con la valuación periódica de los activos con la finalidad de determinar posible deterioro del valor de los mismos. La 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.

Se debe 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.

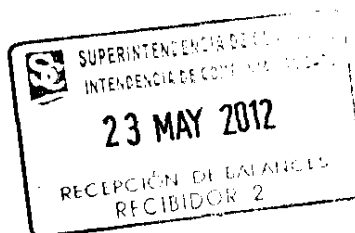
Implementar mecanismos administrativos y operativos, a todo nivel, para mejorar nuestro control del gasto, buscar siempre la eficiencia en este manejo para evitar dispendio o mala utilización de recursos.

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.

Reitero mi compromiso de seguir trabajando por el mejoramiento y crecimiento de la empresa.

Atentamente,

Ing. Diego X. Mosquera García.



INFORMACION RELEVANTE DEL ACTIVO

CUENTA	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
ACTIVO	637,997.28	100.00%				
CORRIENTE	349,346.20	54.76%		100.00%		
Disponible			19,963.77	5.71%		
Exigible			137,459.41	39.35%		
Realizable			191,923.02	54.94%		100.00%
cdd					1,626.06	0.85%
deportivos					120,324.00	62.69%
decoracion/accesorios					69,972.96	36.46%
FIJO	288,351.06	45.20%				
No depreciable			222,837.85	77.28%		100.00%
terreno					116,330.41	52.20%
cilindros para glp					106,507.44	47.80%

CUADRO # 1

INFORMACION RELEVANTE DEL PASIVO						
CUENTA	VALOR	%	VALOR	%	VALOR	%
PASIVO	-274,619.00	100.00%				
CORRIENTE	-220,875.00	80.43%				
CUENTAS POR PAGAR			-164,543.96	74.50%		100.00%
proveedores					-147,809.51	89.83%
obligaciones por pagar					-16,734.45	10.17%
OBLIGACIONES ADM. PUBLICA			-29,130.92	13.18%		100.00%
iva por pagar					-3,600.00	12.36%
iva en ventas					-23,809.34	81.73%
retenciones iva fuente x pagar					-863.36	2.96%
retenciones fuente por pagar					-858.22	2.95%
IESS POR PAGAR			-4,968.32	2.28%		100.00%
aporte personal y patronal por pagar					-1,789.66	36.02%
fondos de reserva port pagar					-3,178.66	63.98%
POR PAGAR EMPLEADOS			-7,923.63	3.59%		100.00%
15 % años anteriores					-1,440.42	18.18%
provisiones por pagar					-5,364.02	67.70%
otras provisiones					-1,119.19	14.12%
Obligaciones Instituciones financieras			-14,308.17	6.48%		100.00%
prestamo por pagar produbanco (43-8)					-10,657.69	74.49%
prestamo por pagar (DxMg)					-3,650.48	25.51%
PASIVO NO CORRIENTE	-53,744.00	19.57%				
OBLIGACIONES A LARGO PLAZO				100.00%		
jubilacion patronal			-43,871.00	81.63%		
indemnizacion patronal			-9,873.00	18.37%		

CUADRO # 2

INFORMACION RELEVANTE ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	VALORES	%	VALORES	%
INGRESOS	-2,275,550.21	100.00%		
Operacionales - ventas netas	-2,274,952.95	99.97%		100.00%
venta CDD			-1,598,356.01	70.26%
venta deportivos			-571,795.48	25.13%
venta decoración / accesorios			-105,091.40	4.62%
venta servicios de envío			-2,430.28	0.11%
tarifa 0%			-365.10	0.02%
(-) descuentos y devoluciones			3,105.32	-0.14%
no operacionales	-597.26	0.03%		
EGRESOS	2,269,244.31	100.00%		
Costo de ventas	1,888,586.69	83.23%		100.00%
costo de ventas CDD			1,288,807.97	68.24%
costo de venta deportivos			495,350.40	26.39%
costo de ventas decoración / accesorios			101,428.32	5.37%
gastos deducibles / operacionales	331,331.69	14.80%		100.00%
sueldos y honorarios			191,182.24	57.70%
bienes y servicio			120,833.96	36.50%
de gestión			709.40	0.21%
depreciaciones activos fijos			8,642.52	2.61%
Intereses y comisiones bancarias			3,690.48	1.11%
Intereses a terceros			74.88	0.02%
otros locales			5,851.15	1.77%
cuentas que envían al gasto			247.08	0.07%
gastos generales	49,325.93	2.17%		

CUADRO # 3

COMPARATIVO ESTADO DE SITUACION

Cuenta	2010	2011	Variación	Porcentaje
ACTIVO	622,485.11	637,997.26	15,512.15	2.49%
Corriente	325,158.18	349,346.20	24,188.02	7.44%
disponible	30,549.74	19,963.77	-10,585.97	-34.65%
exigible	99,327.82	137,459.41	38,131.59	38.39%
realizable	195,280.62	191,923.02	-3,357.60	-1.72%
No corriente	297,326.93	288,651.06	-8,675.87	-2.92%
fijo	297,026.93	288,351.06	-8,675.87	-2.92%
otros	300.00	300.00	0.00	0.00%
PASIVO Y PATRIMONIO NETO	-622,485.11	-637,997.26	15,512.15	2.49%
PASIVO	-242,002.45	-274,619.00	32,616.55	13.48%
CORRIENTE	-242,002.45	-220,875.00	-21,127.45	-8.73%
NO CORRIENTES	0.00	-53,744.00	53,744.00	
PATRIMONIO	-420,602.22	-357,072.36	-63,529.86	-15.10%
CAPITAL	-429,550.00	-429,550.00	0.00	0.00%

CUADRO # 4

COMPARATIVO ESTADO DE RESULTADOS

CUENTA	Año 2010	Año 2011	Variación	Porcentaje
Ingresos	-1,943,953.40	-2,275,550.21	331,596.81	17.06%
Ventas netas	-1,942,644.91	-2,274,952.95	332,308.04	17.11%
Egresos	1,984,072.96	2,269,244.31	285,171.35	14.37%
Costo de ventas	1,598,623.28	1,888,586.69	289,963.41	18.14%
Gastos deducibles	318,893.24	331,331.69	12,438.45	3.90%
Gastos sueldos y honorarios	174,675.18	191,182.24	16,507.06	9.45%
Gastos bienes y servicios	104,724.95	120,933.96	16,209.01	15.48%
Gastos de gestión	348.25	709.40	361.15	103.70%
Gasto depreciación activos fijos	10,090.41	8,642.52	-1,447.89	-14.35%
Intereses y comisiones bancarias	3,226.29	3,690.46	464.17	14.39%
Intereses pagados a terceros	0.00	74.88	74.88	
Otros gastos locales	4,807.47	5,851.15	1,043.68	21.71%
Cuentas que envían al gasto	564.02	247.08	-316.94	-56.19%
Otros gastos deducibles de junta	20,456.67	0.00	-20,456.67	
Gastos no deducibles	0.00	49,325.93	49,325.93	
gastos operacionales	5,244.34	49,325.93	44,081.59	840.56%

CUADRO # 5

APLICACIÓN DE FORMULAS, INDICES DE ESTABILIDAD**PATRIMONIO INMOBILIZADO**

<u>ACTIVO FIJO</u>	-	<u>288,351.06</u>	-	
<u>CAPITAL CONTABLE</u>	-	<u>429,550.00</u>	-	0.67

Por cada dólar de capital contable que tiene la empresa, se tiene invertido \$ 0.67 en el activo fijo.

ENDEUDAMIENTO.

<u>PASIVO TOTAL</u>	-	<u>274,619.00</u>	-	
<u>CAPITAL CONTABLE</u>	-	<u>429,550.00</u>	-	0.64

Por cada dólar de capital contable que tiene la empresa, se debe \$ 0.64

CUADRO # 6

APLICACIÓN DE FORMULAS, INDICES DE SOLVENCIA

LIQUIDEZ

325,158.18 - 195,280.62

<u>ACTIVO CIRCULANTE - INVENTARIOS</u>	-	<u>129,877.56</u>	-	
<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	-	<u>242,002.45</u>	-	0.54

Por cada dólar que se debe a corto plazo, se tiene \$ 0.54 para pago con activos de inmediata realización.

SOLVENCIA

<u>ACTIVO CIRCULANTE</u>	-	<u>325,158.18</u>	-	
<u>PASIVO CIRCULANTE</u>	-	<u>242,002.45</u>	-	1.34

Por cada que se debe a corto plazo, se tiene \$ 1.34 para pago con activo circulante.

CUADRO # 7