

INFORME DE GERENCIA

Ambato, marzo 07 de 2.013

Señor Presidente.

Señores Socios.

Dando cumplimiento a lo previsto en los artículos 119 y 234 de la Ley de Compañías, 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, así como, de las responsabilidades que como Gerente de la misma tengo, pongo en su conocimiento y a su disposición el informe de Gerencia correspondiente al ejercicios económico 2012

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

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 prórroga del plazo de duración a 30 años adicionales es decir hasta el año dos mil treinta y seis.

2.- GENERALES.

La situación general del país, presenta un panorama muy competitivo, y en particular la ciudad de Ambato que se caracteriza por el comercio, donde día a día proliferan negocios, que representan competencia para nuestras actividades, lo que nos hace notar que debemos especializarnos, mejorar en la atención y diversificar nuestras actividades.

Los estados financieros y el informe que presentamos, reflejan la realidad de la empresa, en ellos se han aplicado las normas NIIF este proceso que ya lo llevamos manejando desde el año 2011 y que lo tenemos a un 100 % permitirá a futuro un manejo más eficiente del quehacer empresarial, así como para los socios de la empresa, contar con mejores herramientas para la toma de decisiones.

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

ESTADO DE SITUACION.

En el análisis al estado de situación (balance general) al 31 de diciembre de 2012, se observa el comportamiento económico de la empresa al cierre del período. El mismo que como ya lo indicamos es presentado bajo la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, los estados en el activo y pasivo cambian sus nomenclatura a dos grupos generales, corriente y no corrientes.

ACTIVO.

Activos Corrientes.- rubros que se podrá efectivizar en el transcurso normal de las operaciones (12 meses)

Este grupo en el año 2011 se llamaba Activo Disponible, ahora con su denominación se actualiza a efectivo y sus equivalentes (y) se encuentran aquellos valores de efectivo, bancos, e inversiones que se efectivizan rápidamente 30 a 90 días.

El grupo de cuentas de Exigible comprendían en el 2011 valores por cobrar a clientes y empleados, para este año se agrupa dentro de deudas comerciales y otras cuentas por cobrar netas, tanto clientes como empleados. Teniendo como otra cuenta la que corresponde a cuentas por cobrar relacionados.

El grupo de realizable, su nombre es reemplazado en el año 2012 por inventario de mercaderías. Mercaderías en proceso corresponde a inventarios por recuperar.

Cuentas por cobrar por impuestos corrientes, que aparecen en este año corresponde a valores del impuesto a la renta a favor del mismo año, por retenciones en la fuente de clientes, cuyo mecanismo para la recuperación es el reclamo al SRI.

El rubro gastos anticipados, corresponde a gastos por efectivizarse a intereses de Dineros y de venta de cartera con el banco Capital.

Activos no Corrientes.- con la aplicación de las NIIF, se clasifica a aquellos Activos que se mantiene para ganar plusvalía o arrendarlos y no forman parte la utilización administrativa o productiva de la empresa, aquí se encuentra el terreno que posee la empresa en la calle Tres Carabelas, el cual es un activo que gana plusvalía.

La propiedad planta y equipo no depreciable, corresponde a los cilindros para GLP que mantiene la empresa para operar el CDD, los cuales han sido revaluados, este rubro no sufre depreciación ya que es un bien que en el transcurso del tiempo incrementa su valor y no es un activo de inversión ya que no lo utilizamos para ganar plusvalía, por tales circunstancias constan como activos no corrientes.

Propiedad planta y equipo depreciable, se encuentra rubros que permiten operar y generar ingresos (por su uso) los cuales han sido revaluados y depreciados **en función de la vida económica** y no en función de la vida fiscal, es importante hacer notar, que luego de haber realizado la revaluación, **el costo atribuido** es el valor que se considero como costo de activos; dentro de este constan el galpón que está en el terreno de la calle Tres Carabelas, vehículos, maquinaria, equipo, muebles y enseres y equipos de computación.

Activos por impuestos diferidos, aparece por la aplicación de la NIC 12 y por la revaluación de bienes, esta cuenta se cerrara en el tiempo por la compensación de impuestos en posteriores ejercicios. El concepto de este rubro es que en determinados años se pagaron más impuestos y en determinados periodos se pago menos impuestos por la aceptación del estado de ciertos gastos que se reflejan en el estado de situación.

PASIVO.

En el caso del pasivo, tal como ocurre en el activo este se divide en dos grupos, pasivo corriente, y no corriente

Pasivos Corrientes.- se los considera así porque se espera cancelar dentro de un ciclo normal de operación, o se lo liquidara dentro de los doce meses a la fecha del periodo que se informa.

Actualmente se llama acreedores comerciales y otras cuentas por pagar y corresponde a obligaciones con proveedores a corto plazo (12 meses) anteriormente en el año 2011 se denominaba cuentas por pagar. Las provisiones locales, son las obligaciones que se mantiene con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, así como obligaciones sociales por pagar

(XIII, XIV, fondos de reserva) que se debe contabilizar cuando los empleados tienen estos beneficios sin considerar la fecha de cobro, también en este rubro se encuentran los sueldos por pagar a empleados pendientes de entregar a diciembre, estas cuentas por pagar desaparecen en el año 2013 ya que se encuentran agrupadas dentro de provisiones sociales.

Para este año de información (2012) en la cuenta impuestos corrientes por pagar, se agrupan para registrar solo obligaciones efectivas por pagar correspondientes a impuesto al valor agregado y retenciones en la fuente. La cuenta prestamos que devengar intereses, corresponde a obligaciones dentro del período económico.

Pasivos no corrientes.- Aquí se agrupan todos los pasivos que no cumplen con los requerimientos para ser corrientes.

En el año 2011 la cuenta obligaciones a largo plazo, se encontraban dentro del grupo de pasivos corrientes, para este período se encuentran dentro del grupo de pasivos no corrientes. La cuenta provisiones locales a largo plazo, que corresponde a provisión de jubilación patronal y provisión por desahucio, las mismas que aparecen como resultado de beneficios y obligaciones legales que la empresa adquiere con los empleados en el futuro, y que en la actualidad se contabiliza como un gasto y también como una provisión.

Los pasivos por impuestos diferidos, aparecen producto del re_avalúo de los bienes, aclarando que se pagó más impuestos a la renta en este año, y en el futuro estos valores disminuirán, por las compensaciones del mismo.

Patrimonio.- Que corresponde a la parte residual de los activos, luego de deducir los pasivos. Dentro de este, el capital, el cual se encuentra totalmente pagado, siendo el aporte numerario de los socios en la empresa.

Bajo la ley de compañías, la reserva legal es una obligación en nuestro caso que corresponde al 5 % de las utilidades.

Las ganancias acumuladas, corresponde a utilidades no repartidas de anteriores años, en este caso del año 2009, así también las pérdidas acumuladas, corresponde a pérdidas de años anteriores años 2005, 2006, 2010, en el año 2011 la pérdida del ejercicio, correspondió a la diferencia entre la utilidad contable de ese año restado el valor del anticipo por impuesto a la renta, el cual baja la utilidad, y refleja pérdida.

La aplicación por primera vez de las Normas Internacionales de Información Financiera, en el patrimonio, genera una disminución, la cual es considerada como permitida, por el reconocimiento de rubros de cálculos actuariales de años anteriores no contabilizados. La norma también establece que los cálculos por re_avalúo de propiedad planta y equipo, se contabilizan en el patrimonio como otro resultado integral, que corresponde a utilidad por revalorización de los bienes de la empresa.

El resultado del período, es el valor final de utilidades, descontado el 15% de participación de los trabajadores, impuesto a la renta, y reserva legal, en este año el impuesto a la renta del 23 % fue superado por el anticipo, esto también provoca disminución de utilidades.

Con la revisión del estado de situación los señores socios podrán darse cuenta de lo enunciado, lo cual en los siguientes períodos luego de este punto de partida que es la adopción de la Normas Internacionales de Información Financiera, asegura que los estados financieros, así como sus informes financieros intermedios relativos a una parte del período cubierto por tales estados, contengan información de alta calidad, que refleje transparencia para las partes interesadas, y puedan ser comparables para todos los períodos en que se presenten.

4. ANALISIS ADMINISTRATIVO OPERATIVO AL CIERRE DEL EJERCICIO ECONOMICO.

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.

Actualmente la empresa se encuentra operando con el concurso de diecinueve personas que se reparten de la siguiente forma:

Centro de distribución;	6
Transporte CDD;	3
Decoraciones;	1
Deportivos;	3
GLP;	1
Administración;	5
Total;	19

En este año exactamente en el mes de febrero, dejó de prestar sus servicios el Sr. Marcelo Tisalema quien debió acogerse a la jubilación siendo el primer colaborador que se favorece de este procedimiento, el cual la empresa lo tenía totalmente controlado, y oportunamente se realizó los respectivos cálculos actuariales para el respectivo pago de la parte patronal.

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

Se contrato a la empresa CHEM Consultores para que realice el proyecto de Reglamento Interno de Seguridad y Salud, logrando obtener la resolución favorable por parte de la Dirección Regional de Trabajo y Servicio Público del Ministerio de Relaciones Laborales, el 03 de septiembre.

La operación comercial de la empresa, se mantiene con el funcionamiento del Centro de distribución de venta de gas licuado de petróleo al por mayor, textiles de decoración y accesorios para GLP, textiles deportivos, siendo nuestra carta de presentación la venta de gas licuado de petróleo.

CENTRO DE DISTRIBUCION.

En la actualidad la venta de Gas Licuado de Petróleo, representa tener mayores y mejores conocimientos, así como mantener esta actividad con permisos, autorizaciones y contratos en regla y al día, la Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos que es nuestro juez natural en esta materia, constantemente realiza sus controles los mismos que siempre son satisfactorios, pero adicionalmente se ha sumado la intervención del Ministerio del Ambiente con quien nos encontramos tramitando la obtención del permiso respectivo.

En lo referente al abastecimiento, existe una nueva normativa que nos obligara a pasar a ser parte de compañías de transporte esta normativa la emite la Agencia Nacional de Transito.

En lo referente a las ventas en el Centro de Distribución, el año se muestra con una relativa normalidad y estabilidad logrando comercializar 16'764,990 kilos lo que nos pone muy por encima del año 2011 esto es a un promedio de 1'397,083 kilos por mes; (año 2011 se comercializa 16'161.675 kilos 1'314.807 kilos promedio mes)

El abastecimiento se lo ha venido realizando con el concurso de terceros, con una cobertura que alcanza el 33.67% del total transportado (5'554.680 kg) (año 2011 el 31.25% 4'984,440Kg lo realizan terceros) lo que si representa un importante impacto económico.

TEXTILES DEPORTIVOS.

En los textiles deportivos, en el mes de enero se opto por realizar una importante revisión a nuestra lista de precios, esto en concordancia a la aplicación de las normas NIIF y a la realidad en que se encuentra inserta nuestra empresa, el impacto que se esperaba era una contracción en nuestras ventas, el mismo que se lo pudo comprobar ya que nuestras ventas para este año se ubican en \$ 384.231,98 a un promedio de \$ 32.019.33 por mes (para el año 2011 se vendió \$ 571.795,48 a un promedio de \$ 47.649.62 por mes). Esto no quiere decir que también haya bajado nuestra rentabilidad como línea, sino que más bien existe una adecuada recuperación de nuestros costos.

Un punto a considerar es, que desde mediados del año 2010 esta línea mantenía niveles y ritmo de ventas bastante aceptables lo que se logro

mantener hasta finales del año 2011 para el año 2012 existe un notable cambio en la oferta, cuanto ya que ahora somos 10 actores que estamos en el mercado (ciudad de Ambato), Con una marcada diferencia ya que mientras nosotros tenemos toda nuestra estructura formal, nuestra competencia sigue realizando sus transacciones en la informalidad (SRI, Ministerio de relaciones laborales, IESS).

Se está realizando esfuerzos tendientes a introducir nuevos productos e innovar en la oferta de telas; así la oferta de telas de alto desempeño, pero la respuesta por parte de clientes confeccionistas no ha sido favorable todavía, más bien en consumidores pequeños tenemos un nicho al que debemos explotar.

TEXTILES PARA DECORACION.

Desde el año 2006 se ingreso a la oferta de textiles para decoración, esta es una línea complementaria, de la misma manera es una línea amplia y cada día tenemos más necesidades por parte de nuestros clientes, mantenemos un promedio de ventas de \$ 7.732.90 por mes los que nos arroja la venta anual de \$ 92.794.74 (para el año 2011 se vendió \$ 78.643.22 con un promedio mensual de \$ 6.553.6 por mes) el principal proveedor es Safratex, sin embargo tenemos otros como Lafayette, Realtex, Casa Andrés, STX textiles, Reincomnex, BS representaciones. Es imprescindible en esta línea la contratación de un/a vendedor/a para la realización de ventas externas.

ACCESORIOS Y CILINDROS PARA GLP.

La venta de accesorios para GLP tales como cilindros, reguladores, ataque rápido, manguera, etc, se la tiene como línea complementaria y tradicional, se considera como una actividad pequeña, pero muy noble y rentable a la que se le debe seguir dando la importancia que amerita. Si bien es cierto las ventas son exiguas y se ubican en \$ 17.165.07 en el año a \$ 1.430.42 de promedio mensual lo que para ventas al menudeo es bastante aceptable, deberemos a futuro pensar en expandir esta línea, posiblemente con la realización de instalaciones domiciliarias.

5.- SITUACION JURIDICA.

En este año sigue habiendo cambios en el campo legal, estos cambios inciden en la planificación de la empresa, esta serie de cambios que se están gestando, obligan a que los tomemos de manera responsable, y los apliquemos de forma adecuada.

Con la resolución de la Superintendencia de Compañías (No. SC. ICI. CPAIFRS. G.11.010) hemos ajustado nuestra contabilidad 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.

Considerando el periodo de transición del año 2011, en el que 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 # 369 publicado en el Registro Oficial 618 de viernes 13 enero de 2012 se implemento un incremento salarial del 10% es decir el salario básico unificado paso de US \$ 264.00 a \$ 292.00

El Ministerio de Relaciones Laborales publica el Registro Oficial # 629 (lunes 30 de enero de 2012) el salario digno que para el 2012 lo calculan en US \$ 368.05

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

6.- PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS.

El resultado expresado en los estados financieros correspondientes al ejercicio económico 2012 que reflejan una mínima utilidad cabe realizar las siguientes propuestas:

- a.- 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
- b.- Mejorar el manejo operativo de inventarios en textiles deportivos, 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.
- c.- 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.

7.- CONCLUSIONES

Dentro de la complejidad que representan todos los cambios planteados por el Gobierno, hemos podido seguir adelante, adaptando nuestro accionar y acoplando nuestros procesos a estos; nuestra misión sigue siendo generar

actividades dentro del ámbito mercantil acogiendo las ventajas comparativas que poseemos e impulsándolas para obtener rentabilidad.

Aun con una difícil situación financiera, se ha podido cumplir satisfactoriamente con todas y cada una de las obligaciones contraídas, con proveedores, con el fisco, como patronos y con nuestros trabajadores, enmarcando nuestro accionar a un panorama de total austeridad y buscando eficiencia en el control del gasto.

Si bien es evidente, que la oferta de bienes y servicios que la empresa ofrece, es limitada, también esto evidencia porque no se ha logrado conformar un verdadero equipo de trabajo que responda oportunamente a los requerimientos de nuestros clientes.

8.- RECOMENDACIONES

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 Comejo hombre preclaro, de ideas y de experiencia, 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.