

INFORME DE GERENCIA

Ambato, 10 de marzo de 2016

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 ejercicio económico 2015

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

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.

Con escritura pública otorgada el día 9 de febrero del año 2012 se registra la transferencia de acciones con lo cual el capital queda conformado según consta en el cuadro adjunto.

CUADRO CONFROMACION DEL CAPITAL

Socio	Capital	Porcentaje
Mosquera Alcides	107.430,00	25,01%
García Teresita	107.430,00	25,01%
Mosquera Patricio	75.621,00	17,60%
Mosquera Mauricio	41.101,00	9,57%
Mosquera Diego	39.254,00	9,14%
Mosquera Roberto	25.062,00	5,83%
Mosquera Alex	25.062,00	5,84%
Armendariz Patricia	8.590,00	2,00%
TOTAL	429.550,00	100,00%

Mediante Junta General Extraordinaria de Socios de la Compañía de fecha 4 de junio de 2015 se nombra Presidente por un periodo de dos años de acuerdo al Art. 5 del estatuto al Ingeniero Patricio Alcides Mosquera García.

2.- GENERALES.

Durante el año 2015 han habido múltiples novedades y cambios en lo que ha políticas públicas se refiere, esto necesariamente tiene sus repercusiones en el quehacer empresarial, el efecto de este tipo de ajustes ha provocado un daño colateral de grandes dimensiones que afecta a los negocios y como es lógico la imagen del país.

Frente a la revaluación de dólar que es la moneda de curso legal en el país y la devaluación de nuestros vecinos Perú y Colombia el Gobierno Nacional impulso la aplicación de salvaguardas propuestas para un periodo de quince meses, en general se han afectado las importaciones, los precios han subido, impulsando un incremento en la inflación, existiendo una reducción en los créditos por la baja de depósitos en el sistema financiero.

El anuncio de un paquete de leyes que crea nuevos impuestos a las herencias, a la plusvalía, sumado al recorte del presupuesto general del estado genera un ambiente negativo para el quehacer empresarial, el desplome de los precios del petróleo, y la dificultad de reducir los gastos del estado que crecieron en la última década también impactan negativamente.

En general el año 2015 ha sido difícil, con un bajo crecimiento en ventas y con obligaciones especialmente con el sector oficial, que cada día se vuelven más onerosas y engorrosas.

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 % permite un manejo más eficiente del quehacer empresarial, así como para los administradores y 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 2015, se observa el comportamiento económico de la empresa al cierre del período, el mismo que es expresado en dólares y porcentajes.

ACTIVO.

El activo total con un valor de \$ 817.012,85 de lo que es importante indicar que el activo corriente corresponde al 42.02 % y el no corriente corresponde el 57.98 %, dándose una ligera variación respecto al 2014.

Activos Corrientes.- rubro que se podrá efectivizar en el transcurso normal de las operaciones (12 meses) encontrándose como valor significativo, el inventario neto con un valor de \$180.152,68 el mismo que en relación al 2014 tiene un incremento del 5.33 % (\$ 9.619,53).

Activos no Corrientes.- Bienes y derechos que no son convertidos en efectivo por la empresa en el periodo económico y permanecen por más de un ejercicio. En este rubro tenemos una disminución del 5.78 % pasando de \$ 502.697.75 en el 2014 a \$ 473.672,00 para el 2015

La propiedad planta y equipo no depreciable, corresponde a los cilindros para GLP que mantiene la empresa para operar el CDD, con un valor de \$ 205.046.01 con relación al anterior año tenemos un incremento de 5\$ 5.771,86 que corresponde a compras hecha de cilindros.

PASIVO.

La cuenta de pasivo tiene un valor de \$ 317.689,47 el cual lo tenemos dividido en dos grupos el pasivo corriente que representa el 75.18 % y el pasivo no corriente que represente el 24.82 %

Pasivos Corrientes.- La cuenta por Pagar Préstamos Bancarios se reclasifica en pasivo corriente y pasivo no Corriente, tomando en consideración los valores a corto y largo plazo, con relaciona al ejercicio anterior.

otro cuenta importante es la de proveedores , la misma que refleja una disminución de \$ 14.867.99 con relación al año 2014

Patrimonio.- Que corresponde a la parte residual de los activos, luego de deducir los pasivos. Dentro de este, el capital se encuentra totalmente pagado, siendo el aporte numerario de los socios en la empresa. Con un valor de 491.079,09 del cual el capital corresponde al 87.47%, lo que registra un descenso porcentual de un 0,61% con relación al patrimonio de 2014.

4. ANALISIS ADMINISTRATIVO OPERATIVO AL CIERRE DEL EJERCICIO ECONOMICO.

El funcionamiento de las empresas en la actualidad demanda, poner mucho énfasis en áreas sensibles siendo una de ellas el recurso humano, de esta forma durante este año se continua con el manejo desde la Gerencia, guardando siempre la posibilidad a futuro de implementar una jefatura de recursos humanos que se encargue de un adecuado control y evaluación del recurso humano.

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

Centro de distribución:	6
Transporte CDD:	2
Decoraciones:	2
Deportivos:	2
GLP:	1
Administración:	5
Total:	18

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.

En la parte comercial la empresa, desde hace dieciocho años 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, manteniéndose como nuestra línea líder la venta de gas licuado de petróleo.

CENTRO DE DISTRIBUCION.

A partir de agosto de 2014 el Gobierno Nacional implemento el programa de eficiencia energética para cocción por inducción y calentamiento de agua con electricidad en sustitución del gas licuado de petróleo (GLP) en el sector residencial.

El Gobierno Nacional según su análisis indica que el sector residencial consume el 92 % del gas licuado de petróleo que se utiliza en el Ecuador, y que el país se ve en la necesidad de importar cerca del 80 % de la demanda de este combustible ya que no existe producción nacional. Adicional el precio de venta al consumidor final ha sido mantenido históricamente en \$ 1.60 y el estado asume un elevado subsidio que alcanza aproximadamente \$ 700 millones al año.

Este programa busca introducir aproximadamente tres millones de cocinas eléctricas de inducción en igual número de hogares hasta julio de 2016 adicionalmente busca sustituir calefones a gas por sistemas eléctricos eficientes de calentamiento de agua para uso en los hogares. También incluye un fuerte incentivo tarifario en el consumo eléctrico para los hogares que migren del GLP a la electricidad para estos usos (80 kWh mensuales por cocina) y (20kWh mensuales por calefón) que serán facturados a \$ 0.04 por kWh.

Con este antecedente, y sin dejar de lado la dificultad que puede representar para el negocio este plan del gobierno, el trabajo durante el año 2015 en el centro de acopio se desarrolló dentro de presupuestos, alcanzando una venta record en kilos de 17'731.830 para este año 2015 lo que representa un crecimiento de 278.330 kilos (año 2014 en kilos 17'453.500) el promedio mensual se ubica en 1'477.653 kilos o su equivalente en cilindros 98.510 en términos monetarios tenemos una diferencia negativa de \$ 31.540,78 que equivale al 1.02% de decremento marcado especialmente en parte por una baja en las ventas de gas para industrias (año 2014 Kg. 154.811 año 2015 Kg. 122.471)

Como dato adicional es importante indicar que los vehículos que realizan el abastecimiento al centro de acopio, mantiene sus permisos en regla y al día tanto con la Agencia de Regulación y Control de Hidrocarburos, con la Agencia Nacional de Tránsito y con la comercializadora Eni Ecuador. de igual forma el centro de acopio mantiene todos los permisos al día.

TEXTILES DEPORTIVOS.

Se podía pronosticar que con la aplicación de las salvaguardias arancelarias que el Gobierno Nacional aplicó desde el mes de marzo (2015) , el desplome de ventas que se venía experimentando, podía tomar otro rumbo, pero llegado el momento dicho comportamiento tomó una tendencia de mantener el nivel de ventas para lo cual se ha tenido que ejercer un esfuerzo adicional.

Como se había indicado en informes anteriores hasta el año 2010 se mantenía niveles de venta promedio muy aceptables, a partir de este año (2010) se experimenta cambio en la oferta con el ingreso en nuestra zona de influencia de más personas naturales que actualmente se dedican a la venta de textiles

para confecciones deportivas y la siempre creciente oferta de productos confeccionados que provienen en especial desde el Perú

En el año 2015 se experimenta un pequeño incremento (\$ 16.010.21) pasando nuestras ventas de \$ 322.328.66 en 2014 a \$ 338.338.87 en el 2015 lo que nos hace ver que todavía mantenemos un mercado aceptable.

TEXTILES PARA DECORACION.

Luego que habíamos experimentado un pequeño pero sostenido crecimiento, desde el inicio de la venta en años anteriores, en este año se observa una contracción en nuestras ventas con una baja de aproximadamente \$ 6.000,00 que corresponde al -4.47% con relación al año 2014 consideramos que esta es una línea complementaria que nos puede dar buenos rendimientos, pero a la vez factores como la disminución en el sector de la construcción por ejemplo influye en no poder seguir creciendo como venía sucediendo.

ACCESORIOS Y CILINDROS PARA GLP.

Los accesorios y cilindros para GLP siempre han sido un complemento en nuestras ventas y en el servicio de entrega de gas a domicilio, sin embargo el año ha sido marcado por una escases de productos, también afectado por el plan del Gobierno de cambio a cocinas de inducción, y por la implementación de una nueva normatividad vigente que exige que se debe tener certificados de homologación según norma técnica ecuatoriana lo que demora la importación de accesorios generando escases de estos productos.

Con este desalentador antecedente, nos encontramos ante un panorama complicado, ya que en el caso de los accesorios, tenemos una disminución en ventas del 22.44% y en los cilindros la disminución es mayor y representa el 31.53% con relación al año 2014

5.- CONCLUSIONES

En este año nos ha tocado sortear múltiples dificultades, las medidas económicas que el Gobierno va implementando actúan en desmedro de las actividades empresariales, esto obliga a adaptar nuestro accionar y nuestros esfuerzos a cualquier cambio que sea propuesto desde el sector oficial.

No se ha podido implementar estrategias tendientes a lograr un incremento en las ventas lo que se ha propuesto es tratar de mantener nuestro mercado acogiendo las ventajas comparativas que poseemos con relación a la competencia para de esta forma garantizar utilidad para la empresa por más pequeña que esta sea.

En este año se experimenta un importante incremento (8.79%) en lo que ha gastos de personal se refiere, el incremento anual propuesto por el Gobierno impacta directamente sobre este, lo que hace imposible que se pueda plantear algún ahorro en este rubro, sin embargo es relevante una importante

disminución del 5.57% en el costo de ventas gracias a haber conseguido de ENI un descuento adicional . Y como es nuestra política en cuanto a los gastos en general se han hecho los estrictamente necesarios.

En varios ítems hemos visto algunos decrementos por la difícil situación financiera, pero se trata de cumplir satisfactoriamente con todas y cada una de las obligaciones contraídas, la carga tributaria es alta y las posibilidades de gasto no bajan. De todas formas tratamos de buscar las alternativas necesarias para continuar con las actividades de la empresa sin faltar a las obligaciones laborales, financieras y contractuales que se presentan día a día.

Las dificultades que hemos tenido que sortear, principalmente es una baja en la rotación de los inventarios, y dificultades en recuperación de dineros en ventas realizadas con un cierto plazo (30 días), para superar esta dificultad se está conversado con nuestros proveedores para llegar con todos ellos a mantener como mínimo un crédito en nuestras compras de 90 días, pensamos que con estas medidas que se deberán consolidar durante el 2016 podremos mejorar en lo que se refiere a la baja en nuestra liquidez en la línea textil.

La utilidad neta arroja un valor de \$ 8.244,29

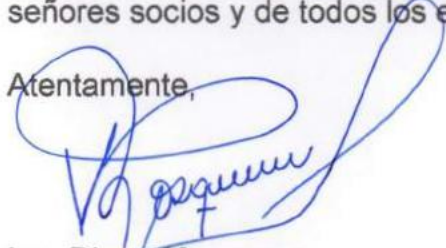
6.- RECOMENDACIONES

Debemos poner mucho énfasis y cuidado en el manejo del recurso humano posiblemente insisto debemos implementar el departamento de Talento Humano, en lo posible debemos ampliar la oferta de bienes y servicios, fortalecer y mejorar el equipo de trabajo, para que podamos responder a las necesidades y exigencias del mercado.

Generar cambios en los mecanismos operativos, redireccionar el área textil en general, para mejorar nuestra liquidez, buscar una optimización de recursos materiales y humanos para evitar el mal uso o mala utilización de los mismos

Agradezco el apoyo que han sabido darme los socios de ALMOGAS CIA. LTDA. especialmente nuestros Presidentes , en la consecución de los objetivos de la empresa y auguro seguir contado con la ayuda decidida de ustedes señores socios y de todos los elementos que conforman esta empresa.

Atentamente,



Ing. Diego Mosquera

GERENTE