INFORME DE GERENCIA

Cumpliendo con 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 en consideración de la Junta General de Socios el informe que corresponde a las actividades de la empresa durante el ejercicio económico del año 2.005

Como es de conocimiento de los socios, en el mes de julio ante el cumplimiento de los plazos en los nombramientos de Presidente y Gerente, y por la coyuntura, ya que luego de estar alejado, por aproximadamente quince años del entorno directo de las empresas familiares; contando con la confianza de la mayoría de socios se presento la oportunidad de volver a colaborar, esta vez como Gerente de la misma, con la amplitud de tiempo que la empresa demanda.

La situación general del país, la misma que es a diario analizada por todos los sectores y discutida en diferentes foros, no deja de impactar también negativamente sobre la economía de nuestra pequeña empresa, lo que nos hace ver que debemos estar siempre con la mirada puesta sobre el comportamiento de las diferentes actividades que realizamos para tomar oportunamente las decisiones que más convengan a los intereses empresariales.

En lo que se refiere al comportamiento particular de la empresa, empezando por la línea de electrodomésticos se debe destacar que si bien es cierto el nivel de ventas no refleja una verdadera gestión, sin descartar recomendaciones anteriores que inclusive dejaban entre ver una posible liquidación de la línea, esta a seguido con resultados satisfactorios.

Considerando que ésta en particular si representa una opción a futuro, "bien valdría realizar un proyecto para que la venta de artículos para el hogar recobre su importancia como en el pasado que seria posible bajo un lineamiento bien estructurado, bien canalizado y con objetivos

JUAN BENIGNO VELA Y MARIANO EGUEZ ☎: 2840220 - 2823944 - 2845305
2821888 - 2843390 / FAX: 593-2-2829227 / P.O. BOX 431 / AMBATO - ECUADOR

claros"(1) pensar en la posibilidad de representaciones o importaciones directas de productos no es una idea descabellada ya que se está observando que si existe mercado por explotar.

La venta de accesorios para gas licuado de petróleo es una buena opción comercial, si consideramos que en la localidad existen muy pocas opciones que ofrezcan una variada gama de estos como la que brindamos nosotros, "esto también ha contribuido favorablemente a que exista un mayor conocimiento de la existencia de nuestro almacén" (2).

A futuro se debe pensar en formar un equipo técnico de trabajo destinado a la consecución de proyectos donde además de la instalación y el servicio el objetivo sea la venta de estos accesorios.

Con relación a textiles, el comportamiento es similar al de periodos anteriores, mantenemos una cartera de clientes relativamente nuevos, se ha enfrentado dificultades en la recuperación de cartera, preocupando en especial tres clientes que condensan un importante rubro.

Es recomendable incorporar políticas de crédito que sirvan para fomentar el pago oportuno realizando descuentos por pronto pago, y también los recargos por intereses en el caso de retrasos.

Se está tratando de implementar el mejor control a la rotación de inventarios, para de esta forma lograr mantener el stock disponible y no realizar compras excesivas de ítems que mantienen baja rotación y que lo único que logran es ajustarnos en la programación de pagos, eso si sin descuidar la buena atención a todos nuestros clientes.

La buena costumbre de realizar permanente flujos de caja a conllevado a cumplir con las obligaciones planificadas para con nuestros proveedores de forma casi puntual.

Manteniendo una estabilidad buena, con relación al año anterior prácticamente se mantienen las ventas, lo único que hace falta es en el corto plazo ir incorporando nuevas variedades así como

JUAN BENIGNO VELA Y MARIANO EGUEZ ☎: 2840220 - 2823944 - 2845305
2821888 - 2843390 / FAX: 593-2-2829227 / P.O. BOX 431 / AMBATO - ECUADOR

implementar la mayor gama de materiales posibles para que las ventas sean realizadas por la totalidad de insumos que normalmente nuestros clientes (confeccionistas) requieren.

La venta de gas licuado de petróleo aún asumiendo los problemas de años pasados sigue siendo uno de los principales ejes dentro del funcionamiento de la empresa, no se puede dejar de relevar que en base a la venta de este producto se esta cubriendo si no es todo, gran parte de los gastos de la empresa, por consiguiente se debe incentivar la venta no solo en el Centro de Distribución sino también en la parte de servicio que se viene realizando bastante bien.

Si bien es cierto que los volúmenes de venta desde algunos años atrás se han quedado estancados, debido en su totalidad a factores de manejo de la comercializadora para cual trabajamos, debemos llegar a un punto optimo de venta que a mi parecer es no bajar ningún mes de 1.100.000 kilos (73.333 cilindros) ya que en promedio por cilindro lo que nos deja la actividad es US $ 0.24 brutos.

En el cuadro que se adjunta, se puede observar el comportamiento económico de cada una de las líneas que manejamos, de forma muy gráfica podemos ver lo que ya se ha mencionado, aproximadamente el 70% de las gestión de la empresa gira en torno al Gas Licuado de petróleo.

Cuadro de ventas y costo de ventas 2005

	Ventas netas	%	Costo de vta.	%	Utilidad Bruta	Margenes
GLP	953,930.55	70.51%	759,487.47	68.34%	194,443.08	20.38%
ACCESORIOS	16,426.83	1.21%	10,464.75	0.94%	5,962.08	36.29%
ELECTRODOMESTICOS	37,509.35	2.77%	32,308.79	2.91%	5,200.56	13.86%
TEXTILES	345,117.34	25.51%	309,141.44	27.82%	35,975.90	10.42%
TOTALES	1,352,984.07	100.00%	1,111,402.45	100.00%	241,581.62	17.86%

Dentro de los pasos que se han ido dando y que tendrán que consolidarse durante el primer semestre de ejercicio económico 2.006

JUAN BENIGNO VELA Y MARIANO EGUEZ ☎: 2840220 - 2823944 - 2845305
2821888 - 2843390 / FAX: 593-2-2829227 / P.O. BOX 431 / AMBATO - ECUADOR

están como prioridades, la aplicación total con los beneficios que esto traerá del sistema HIPERMAX, para poder de esta forma tener información en tiempo real de los movimientos de la empresa, para lo cual se ha venido trabajando arduamente con los recursos que se tiene a mano.

Otro de los frentes que se tiene abiertos es el relacionado a una adecuada organización administrativa, comercial y de servicio, que le permita a la empresa utilizar las fortalezas propias, la experiencia del equipo humano y el buen nombre ganado durante años para ir nuevamente ocupando el sitial que se merece.

Uno de los controles que se está ejecutando, tiene que ver con el uso adecuado de los bienes de la empresa, así como el crear en los colaboradores la cultura de buen uso y ahorro de recursos que es un trabajo arduo pero que sin él, difícilmente podremos implementar los cambios que en el futuro cercano se tiene pensado poner en práctica.

Espero que lo expuesto, sirva para que los señores socios, tengan una panorámica del funcionamiento de la empresa, y que si bien es cierto que en este año se ha experimentado perdida en los resultados, tengo la firme convicción que en el futuro con la colaboración denodada de todos y con la bendición de Dios las cosas mejoraran.

Atentamente,

Diego X. Mosquera García.
Gerente.

(1) Informe de Gerencia, 2.001
(2) Informe de Gerencia 2.004

SUPERINTENDENCIA DE COMPANIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
Germania Aguilar
21 ABR. 2006

JUAN BENIGNO VELA Y MARIANO EGUEZ ☎: 2840220 - 2823944 - 2845305
2821888 - 2843390 / FAX: 593-2-2829227 / P.O. BOX 431 / AMBATO - ECUADOR