



Alcides Mosquera e Hijos
Almogas Cía. Ltda.

INFORME DE GERENCIA

Señor Presidente.
Señores Socios.

En cumplimiento 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 2.006

El hecho de manejar adecuadamente la empresa tiene que ver con como hacerlo, más que con qué hacerlo. La efectividad en la dirección, no esta ligada a ser un supervisor de primera línea o un ejecutivo de alto nivel, los cambios que experimentamos a diario nos conducen a implementar estrategias efectivas, ósea la manera por medio de la cual logramos cumplir con nuestros objetivos.

Se podría indicar que el ejercicio económico 2.006 si bien no cumplió con las expectativas que nos habíamos planteado, fue bueno, ya que al realizar la actividad comercial en la situación que actualmente impera en el país hemos podido manejar adecuadamente los recursos que disponemos y se a disminuido sensiblemente la perdida que a principios de año fue importante.

En esta ocasión presentaremos la información de acuerdo al orden de las principales cuentas del Balance:

ACTIVO.-

La cuenta de Activo corriente representa \$ 242.050,39 que equivale al 48,92% del total del activo. Mercaderías. La cuenta Inventarios representa el 33,94 % del total del activo.

La cuenta de Activo Fijo, con \$ 251.644.46 correspondiente al 51.08% debe ser considerado como un rubro importante ya que la totalidad de los bienes incluidos en esta cuenta podrían servir de respaldo en el futuro para cualquier negocio en el que se piense incursionar.

PASIVO.-

La cuenta de Pasivo Corriente, representadas por \$ 79.976.79 equivalente al 16%, en las cuales resaltan las cuentas de proveedores nacionales. Dentro del pasivo a largo plazo existe el préstamo realizado al Produbanco con 0.97% .

Adicionalmente para conocimiento y análisis de los Sr. Socios se ha preparado la información relativa a los indicadores financieros con los que ha trabajado la empresa en este periodo económico.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.-

Ante la necesidad que se tenía de mejorar el sistema integral de computo, como quedo planteado en el año anterior, para que este se convierta en una herramienta útil para la toma de decisiones, se han dado importantes pasos, y lejos de realizar una onerosa erogación económica para la empresa, se opto por la repotenciación del sistema HIPERMAX, con todos los procesos que se han implementado ahora nos permiten tener sin temor a equivocación por lo menos la información en un 90 % a 95 % totalmente actualizada.



Se implemento, la homologación del sistema, logrando manejar todos los módulos de Caja Bancos, Compras, Cuentas por Pagar, Inventarios, Facturación, Cuentas por Cobrar etc. con lo que se podría decir que ahora contamos con un sistema estandarizado en el ámbito de todas dependencias de la empresa.

Teniendo en cuenta que la principal fortaleza que dispone la empresa, es el buen nombre y la experiencia ganados durante años de trabajo, se pensó en la aplicación de un sistema de organización administrativa, comercial y de servicio que nos permita utilizar esta fortaleza.

Como fue de conocimiento, contamos con la presencia y apoyo de Lorena Arboleda estudiante de los últimos años de Psicología Industrial de la UCL, quien colabora durante cinco meses en la implementación y organización de recursos humanos.

A cambio nuestra principal debilidad radica en el hecho de tener un equipo humano de trabajo caracterizado por la informalidad laboral, el incumplimiento total a los horarios y turnos establecidos, situación que definitivamente, perjudica en el normal trabajo en especial en la línea de GLP, en el servicio a domicilio y en el mismo centro de distribución.

Estamos convencidos que la única forma en que se podrá cambiar esta informalidad, es enfrentando el problema y cortando de raíz a las personas que no estén acordes a los requerimientos de trabajo que la empresa exige, por tal motivo es muy probable que se tenga que enfrentar despidos y separaciones para poder a cambio contratar personal nuevo, que se comprometa y acate responsablemente las ordenes y funciones que se impartan.



Tal como se expuso en el año anterior en el informe de gerencia, 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 el transcurso del año se han tomado la decisión de realizar algunas adquisiciones y también se vendió algún activo que resultaba improductivo y de oneroso mantenimiento.

De esta forma se vendió la motocicleta marca maruti color azul que se utilizaba para el reparto domiciliario de gas, se decidió realizar dicha transacción ya que caso contrario, lo que pasaría es que esta iría a engrosar el patio de chatarra que mantenemos; a cambio se adquirió una nueva unidad marca Suzuki de similares características a la vendida y que entro a prestar su servicio desde el mes de junio.

Ante la dificultad de poder contratar transporte para el abastecimiento de gas al Centro de Acopio, luego de analizar las posibilidades que se tenía, a mas de lograr un arreglo con el Sr. Mario Parra propietario de un vehículo marca Escania de 588 cilindros de capacidad.

Conciente de la necesidad de contar con una flota de transporte propio y que nos permita tener un arrastre de por lo menos el 60% de nuestras ventas diarias, se inicio la búsqueda de una plataforma para que pueda ser arrastrada por nuestro cabezal Peterbilt. Luego de ubicar al dueño de una plataforma que nos podría servir, conjuntamente con el Señor Presidente de la Compañía, se concurrió a verificar el tipo, estado y precio en que se la podría adquirir, negociando un valor de US \$ 11.000,00 para poder consolidar dicha compra, se opto por vender la camioneta marca Volkswagen



y la diferencia se realizo un préstamo a 24 meses sobre el Produbanco, por US \$ 5.500,00 que cubría la otra mitad del valor de la compra.

Entre los equipos que se compro ya que la necesidad, así lo indicaba, se adquirio dos impresoras, una de inyección de tinta, y otra matricial que se ubicaron en secretaria y en venta de GLP.

Se tomo contacto con la empresa Safratex, para implementar dentro de la línea de textiles, la opción de venta de tela para decoración, cortinería, manteles, etc. Pienso que esta nueva variedad de telas sumada a la oferta de telas de punto más nuevos tipos a futuro nos permitirá tener un gran almacén de venta de productos textiles.

En lo referente al funcionamiento particular de cada línea de la Compañía, considero que existe una adecuada gestión es evidente que existe disminución en ventas en ciertas líneas en el cuadro que se adjunta se puede evidenciar lo expresado.

Ventas y costo de ventas						
	Ventas netas En US \$	Porcentaje de participación	Costo de ventas en US \$	Utilidad bruta	Margen de Rentabilidad	Promedio mensual
GLP	1,141,952.53	77.64%	933,868.01	208,084.52	18.22%	17,340.38
Accesorios	25,457.82	1.73%	15,581.04	9,876.78	38.80%	823.07
Electrodomesticos	15,132.78	1.03%	13,232.52	1,900.26	12.56%	158.36
Tex. Deportivos	280,765.15	19.09%	252,625.50	28,139.65	10.02%	2,344.97
Tex. Decoración	7,474.00	0.51%	6,462.08	1,011.92	13.54%	84.33
Totales	1,470,782.28	100.00%	1,221,769.15	249,013.13	16.93%	20,751.09

En lo referente a electrodomésticos y textiles deportivos existe una disminución en las ventas con relación al año

[Handwritten signature]

anterior que se encuentra por el orden de US \$ 22,376.57 y 64,352.19 respectivamente lo que se ve compensado con el incremento que existe en glp y accesorios en una cantidad de US \$ 188,021.98 y 9,030.99 respectivamente, lo que nos da un incremento total de venta netas de US \$ 117,798.21

Es importante hacer notar que el incremento en GLP no solamente es en dólares, sino que también en kilos vendidos también existe un incremento de 1,454,609 kilos, con lo que nuestras ventas se han ubicado en 13,490,951 kilos durante el año.

El comportamiento general de ventas, la disminución en textiles, a mi parecer se debe a la competencia que cada día es más agresiva, y en la generalidad de casos siempre se marginan en el precio unos US \$ 0.05 por debajo de los precios que nosotros ofrecemos, los mismos que ya son bajos.

También se debe considerar que las fabricas, realizan oferta de productos a los confeccionistas que son nuestros clientes, lo que genera un doble efecto de no venta y dificultad en recaudación.

En lo referente a electrodomésticos, la situación es muy preocupante, la disminución que se experimenta, se debe entre otras al poco interés que se ha puesto en mantener una gama de productos acorde a la necesidad del mercado, pero también se debe indicar que el hecho de ir reduciendo el almacén, reubicarlo a impedido un desarrollo adecuado, con los resultados que se conoce, debemos en el futuro tomar decisiones importantes sobre esta línea para tratar de hacerla resurgir.

Dentro de los asuntos administrativos, se termino con el mandato de la junta, referente a la renovación del contrato social de la empresa, situación realizada, dentro de los plazos



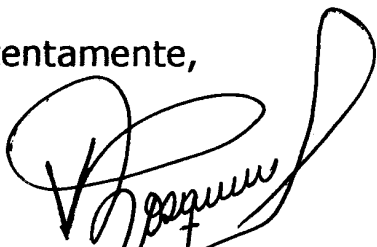
que por ley se tenía para dicho trámite, teniendo de esta forma el contrato social una duración adicional de 25 años.

Para la realización de tramites, tuvimos la necesidad de realizar la verificación del estado en que se encontraba en el Registro de la Propiedad el bien de la compañía, ubicado en la Av. Bolivariana conociendo por dicho informe, que por un homónimo, la Agencia de Garantía de Depósitos había interpuesto un impedimento

Con la participación del abogado, se realizó el seguimiento y trámite de levantamiento, en cuya resolución se comprobó, que se trataba de un homónimo y que Almogas Cia. Ltda. Nunca mantuvo deudas directas ni indirectas con las Instituciones Financieras en Saneamiento por lo que quedo sin efecto las medidas cautelares de dicho impedimento con lo cual quedo la propiedad libre de gravámenes y para ser utilizada por la compañía como fuere necesario.

Finalmente, quiero agradecer a los señores socios por la confianza, agradecer al Sr. Presidente por el constante apoyo brindado en todas y cada una de las actividades que la empresa realiza, espero haber cumplido y aspiro que en el año 2.007 las cosas puedan mejorar y que podamos seguir trabajando con responsabilidad y ahínco por el bien de nuestra empresa.

Atentamente,



Ing. Diego X. Mosquera García.
Gerente.

Ambato, 10 de marzo de 2.007



25 ABR 2007