

INFORME DE GERENCIA

Ambato, abril 28 de 2.009

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 enero a diciembre del año 2.008

GENERALES.

La mayoría de indicadores económicos que se manejan en el país, nos ubican ante un escenario de difícil comportamiento, una inflación de alrededor del 9% y crecimiento económico del 6% que han desacelerado la economía repercuten negativamente sobre el funcionamiento empresarial, nuestra empresa ha tenido que experimentar y adaptarse a una serie de obligaciones que por ley se han dado, ajustes a los salarios, la aplicación de los mandatos de la Asamblea Constituyente tuvieron repercusión en términos económicos, entre los más importantes.

PARTICULARES.

Marcha de la compañía.- Dentro de los parámetros relevantes se debe considerar la actual conformación comercial, sustentada en las líneas de gas licuado de petróleo a través del centro de acopio y de servicio, textiles deportivos y para la decoración y también la venta de accesorios y cilindros de gas.

Recursos humanos.- Actualmente la empresa tiene dentro de su nomina veinticinco colaboradores distribuidos de la siguiente forma:

Administrativos.

- 1 Presidente
- 1 Gerente
- 1 Asistente de gerencia
- 1 Auxiliar de oficina

Contabilidad.

- 1 Contador
- 1 Auxiliar

Ventas.

Textiles Deportivos.

- 1 Jefe de línea
- 1 Cajera facturadora
- 2 Vendedores despachadores

Textiles Decoración

- 1 Jefe de línea
- 1 Vendedora despachadora

Centro de acopio.

- 1 Jefe de línea
- 1 Bodeguero despachador
- 1 cajera facturadora
- 3 Chóferes
- 3 Estibadores

Servicio.

- 1 Jefe de línea
- 1 Recepcionista
- 2 Atención al cliente

INGRESOS.

La evolución que han tenido los ingresos durante el período se distribuyen con una importante aportación de las ventas de gas en el centro de acopio, que en el compendio general representa el 73.33 % considerando que el precio de venta es bajo, la rentabilidad que bordea el 19 % se debe a los grandes volúmenes de gas que se vende. Como es lógico de suponer esto está ligado a un formidable esfuerzo humano y movilización de producto en vehículos.

Las demás líneas aportan en menor cantidad al total de ingresos, textiles deportivos 21.78 % textiles decoración 3.35% accesorios, cilindros de gas y electrodomésticos 1.53 % valores que los podemos observar en el cuadro a continuación.

VENTAS	US \$	
LÍNEA GLP CEDEDI	1.329.783,19	73,33%
LÍNEA ACCESORIOS CILINDROS ELECTRODOMESTICOS	27.727,91	1,53%
LÍNEA DEPORTIVOS	394.985,46	21,78%
LÍNEA DECORACION	60.821,73	3,35%
TOTAL	1.813.318,29	100,00%

Ventas.

En lo general las ventas, no han mantenido un crecimiento adecuado, esto se debe a diversos factores más de índole externo que nos han limitado.

En lo referente al centro de acopio, por ser el gas un producto subsidiado, y manejado a través de un marco legal regulatorio, que es el que da las pautas, y si se quiere

políticas debemos asumir que el crecimiento, ira ligado necesariamente al tratamiento que el Ministerio de Minas y Petróleo otorgue a la comercializadora a la que representamos (AGIP) el producto a vender generalmente es escaso, situación que tiene que ir en paralelo con la falta de cupo que tiene la comercializadora que genera desfases en el normal despacho, sumado a la presencia de Mendogas que utiliza el mercado de Agip (cilindros), sin embargo esta es una línea noble, un producto de primera necesidad y cuya venta se la realiza al contado.

En la venta de textiles deportivos, si bien es cierto son muchas las fortalezas y oportunidades que tenemos, sin embargo esta siempre esta afectada por una desleal competencia de parte de otras distribuciones similares que están en la ciudad y zona, pues mientras nosotros realizamos la totalidad de nuestras ventas en estricto respeto a la normativa de facturación del SRI, nuestros competidores por lo general no emiten comprobante de venta lo que ya es una desventaja, además que se trata de distribuciones con una mínima infraestructura, que les permite siempre mantener precios por debajo de los nuestros.

La venta de textiles de decoración, que siendo una línea nueva, la cual se inicio como distribución de Safratex y que actualmente cuenta con la distribución de otras fabricas, mantiene un importante nivel de ventas, creo que a futuro, complementando la línea con algunos ítems adicionales podremos mejorar en buena forma, nuestra principal competencia se encuentra principalmente en la ciudad de Quito y Guayaquil que es a quien estamos de alguna manera haciendo competencia a lo que se deberá a futuro complementar con la contratación de una persona que se encuentre de las ventas externas.

En lo referente a accesorios, cilindros y electrodomésticos, la tradición que tiene la familia y la empresa en esta actividad permiten mantener un pequeño nicho de mercado que

maneja rubros bajos pero que son de muy buena rentabilidad, los mismos que si se incrementaran de alguna manera se convertiría en una actividad interesante para la empresa.

En el cuadro a continuación se puede observar la evolución de las ventas entre los años 2007 y 2008 expresadas en Dólares.

VENTAS POR LINEA	2008	2007
LINEA GLP CEDEDI	1.329.783,19	1.363.705,60
LINEA ACCESORIOS, CILINDROS, ELECTRODOMESTICOS	27.728,01	30.790,02
LINEA DEPORTIVOS	394.985,46	294.750,22
LINEA DECORACION	60.821,73	39.007,91
TOTAL	1.813.318,39	1.728.253,75

GASTOS.

El comportamiento que han tenido los gastos, cuya incidencia aporta un incremento de US \$ 28.541.09 (10.99%) con relación al año 2007 también tienen sus repercusiones negativas sobre la marcha de la empresa, como se observara en el cuadro adjunto, los mayores incrementos los tenemos en gastos administrativos con el 9.01 % gastos de contabilidad 15.36 % en textiles deportivos 8 % y finalmente el Centro de acopio 23.32 % que tiene una alta incidencia de la aplicación del mandato ocho de la Asamblea Nacional Constituyente.

GASTOS DE OPERACIÓN	2008	2007	Diferencias	%
GASTOS ADMINISTRATIVOS	84.139,18	78.765,58	7.373,62	9,61%
GASTOS CONTABILIDAD	20.077,13	17.403,72	2.673,41	15,36%
GASTOS DECORACION	6.414,03	7.237,45	- 823,43	11,38%
GASTOS SERVICIO	31.050,35	36.342,78	- 5.292,43	14,58%
GASTOS TX DEPORTIVOS	28.203,55	24.262,31	1.941,24	8,00%
GASTOS ELECTRODOMESTICOS	758,64	1.025,19	- 266,55	26,00%
GASTOS CEDEDI	121.286,31	98.351,08	22.935,23	23,32%
TOTALES	289.929,19	261.388,10	28.541,09	10,92%

ANALISIS FINANCIERO.

Para poder apreciar de mejor manera la situación financiera de la empresa se realizo el análisis con relación a los índices financieros más importante y a continuación se puede observar el comportamiento que tienen estos.

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Corriente Pasivo corriente}}$$

$$\text{Índice de liquidez} = \frac{434.624.15}{\text{Corriente } 195.757.93}$$

$$\text{Índice de liquidez} = 2.2201782$$

Corriente

Nos indica la capacidad que tenemos, para pagar los pasivos corrientes con los activos corrientes.

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio neto}}$$

$$\text{Apalancamiento} = \frac{195.757.93}{419.326.55}$$

$$\text{Apalancamiento} = 0.47 \text{ veces}$$

APALANCAMIENTO: 0,47 veces la solvencia de la empresa en la relación patrimonio y las obligaciones por pagar

$$\text{Financiamiento propio} = \frac{\text{Patrimonio neto}}{\text{Activo total}} \times 100$$

$$\text{Financiamiento propio} = \frac{419,326.55}{635.327.73} \times 100$$

$$\text{Financiamiento propio} = 66.0016 \%$$

Que refleja la porción del activo que ha sido financiada con el patrimonio.

Las cuentas de activo muestran un crecimiento en relación al periodo anterior, dentro de ellas observamos un repunte de las obligaciones comerciales en un 51, 13%, lo que difiere del 9,21 % con el que se incrementan las cuentas por cobrar.

Es preocupante la cuenta inventarios que sufre una variación del 31,31% distante del año anterior, lo que muestra que la rotación del inventario esta cayendo fuertemente durante este

periodo por lo cual debe revisarse de manera urgente el porque de la diferencia existente.

Las cuentas fijas se mantienen estables y acorde a las depreciaciones respectivas, sin embargo debe motivarse la reserva previa para los cambios correspondientes a mediano plazo.

Las cuentas de pasivo se muestran variables, siendo el caso de la cuenta varios por pagar y de la cuenta proveedores. La cuenta patrimonio se muestra completamente estable, pero el resultado del periodo muestra una variación del - 1.53 % en relación al periodo 2007 ubicándose en US \$ 20.243,25

Finalmente, es mi obligación agradecer de manera especial a nuestro Presidente, Sr. Alcides Mosquera, persona que en todo momento, es un aporte importante tanto en la administración como en el movimiento operativo de la empresa, a los colaboradores y a ustedes señores socios por la confianza dispensada, en estos momentos complicados.

Esperamos que el 2009 que ya esta en curso, y que viene cargado de incertidumbre, permita a la empresa mantenerse y lograr un mejor comportamiento lo que redundara en beneficios para empleados y socios.

Atentamente,



Ing. Diego X. Mosquera.
Gerente General.

