

# COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA AUSTROGAS

## INFORME DE GERENCIA

### INTRODUCCION

Dando cumplimiento a las disposiciones contempladas por la Ley de Compañías y por el Estatuto de la Empresa, a continuación presento el Informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico 2005.

La Junta General Extraordinaria de Accionistas reunida el día 27 de julio de 2005, me nombra Gerente General de la Compañía, fecha en la cual inicio mis labores.

La Compañía de Economía Mixta AUSTROGAS, constituida en el mes de septiembre de 1979, cuyo capital social lo conforman el sector público con un paquete accionario del 70.28% y el restante 29.72 %, por varios accionistas privados.

Su principal actividad de AUSTROGAS es la Comercialización de GLP, que cubre las siguientes regiones: Cañar, Azuay, Morona Santiago y Galápagos.

Los logros alcanzados superaron todas las expectativas, tanto así que debido a los resultados obtenidos hemos dejado atrás esa época de reordenar la empresa y valorizarla, la hemos redefinido como un negocio de largo plazo, de resistencia y no de velocidad, de calidad y no de cantidad, de prudencia y no de audacia, que requiere siempre de solidez financiera, que observa permanentemente los cambios en el entorno y se anticipa a ellos con agilidad, de alto desarrollo tecnológico, de eficiente cobertura, altamente creativo, pero sobre todas las cosas como un negocio de personas y para personas.

Recibimos una Empresa con una gran inestabilidad en su administración, una rotación de administradores nunca antes vista, carente de una estrategia global, sin definiciones, ni objetivos institucionales y peor departamentales, con mucha deficiencia en el manejo de los procesos y sistemas de control, sin manuales básicos de funciones y procedimientos, procuramos fortalecerle dándole un giro a su actividad dentro de nuestro mercado y prestando un servicio moderno a todos sus clientes.

La Empresa carecía de un departamento eficiente de RRHH, sin sistemas de contratación de personal, con personal desmotivado, sin un organigrama real actualizado y con una evidente falta de coordinación e integración entre los departamentos, sin un procedimiento de crédito para personal, y sobre todo sin resolver el estado legal de la compañía respecto a la cancelación de las utilidades, sin sistemas de evaluación de personal. Todo reflejaba un estado de resultados con gravísimas fallas y una deficiente participación de mercado.

No existían programas de mantenimiento preventivo en planta y en transporte. El Centro de Distribución no tenía un plan de cuentas que permita conocer qué pasaba, los autotankers disponían de un sistema decadente de administración, no existía planes de contingencia ni un programa establecido de seguridad industrial a pesar de tener un rango de peligrosidad por riesgo de negocio en grado 2, considerando que 1 es lo más fuerte, de igual forma un mal manejo administrativo y logístico.

Dentro de la parte financiera la situación era crítica al no contar con un sistema de costeo, carecíamos de un control de inversiones financieras, basados en políticas que no se ajustaban a nuestra empresa, no había control de activos e inventarios, carecíamos de control de bodega que permita adecuados flujos de información y seguimiento de las operaciones, sin un procedimiento apropiado para ingresos y egresos.

Debemos destacar que las respuestas positivas han permitido desarrollar alrededor de 10 procedimientos, algunos de ellos incluidos en el sistema de línea, manejo de facturación, crédito a distribuidores, recuperación de cartera que estaba en márgenes del 80% de vencimientos con altísimos índices de intereses por falta de cobro oportuno, evaluaciones de clientes y proveedores, ahora buscamos desarrollar un taller de mantenimiento, un sistema de mantenimiento en línea que refleje las inquietudes de los consumidores finales, con políticas y reglas de juego claras para negociar con clientes y distribuidores, para venta de bienes sujetos a control.

Seamos por tanto optimistas que con pequeños cambios de timón hemos podido hacer mucho, depositen confianza en la administración, despoliticen los nombramientos de los administradores, busquen seguridad en el personal, asegúrense de contar con personal probo y conocedor de su trabajo.

Por ultimo, dirijan sus acciones hacia una Empresa líder en el Austro con proyecciones de crecimiento y rentabilidad altos, no desperdicien tiempo ni esfuerzo en querer mejores rendimientos, sin antes haber otorgado al personal de AUSTROGAS las herramientas necesarias para su total desempeño.

Toda empresa que desea competir y comparar sus actividades con los mejores estándares y prácticas internacionales, debe propender a fortalecer su administración y control de sus operaciones a través de la estructura ágil, dinámica y eficiente. Una administración moderna implica la determinación de objetivos estratégicos y operativos, orientados a cumplir con los intereses de la empresa en sí misma, entendidos como tales la de sus accionistas, sus colaboradores y de manera especial el interés de sus clientes, definidos como "creación de valor", esta creación de valor nos ha permitido crecer más rápido: Sólo el comparativo entre el 2004 y el 2005 es de un 11.96%, tomando como base la participación de mercado nacional.

## 1. SITUACIÓN DE LA COMERCIALIZACIÓN DE GLP DURANTE EL AÑO 2005:

El incremento en el volumen de venta de gas doméstico en el año 2005 creció comparativamente respecto al año anterior en un 23 %.

Los costos y gastos de las actividades, también muestran un incremento. El valor global de costos de venta de los productos suben en un 11.62 % con respecto al año 2004, lo cual responde a un incremento del 21 % en ventas de gas doméstico, una reducción del 89 % en venta de gas industrial y de 8.68 % en venta de envases; también influyó en este resultado el precio del gas para uso industrial que subió de \$ 0.54 a \$ 0.64 por kilogramo, al culminar el año. Cabe señalar que para el 2004 se adquirió gas industrial, mientras que para el 2005, únicamente se compró lo necesario como para cubrir la demanda de uno de nuestros clientes, debido a que no pudimos solventar ese incremento en ventas con recursos propios.

Esta Administración ha impulsado el desarrollo del área de Comercialización y Ventas, criterio que permitió asegurar un crecimiento constante de la Empresa a través del tiempo, los resultados son evidentes; razón por la cual, las acciones que se han tomado están encaminadas al logro de éste objetivo: crecimiento en ventas, y; búsqueda de nuevos mercados.

### **C.E.M. AUSTROGAS**

#### **Cuadro de Ventas Comparativo**

**Enero- Diciembre 2004 – Enero- Diciembre 2005**

PERIODO	KG. COMERCIALIZADOS			TOTAL
	DOME.	COMER.	GRAN.	
Ventas Ene- Dic /2004	21.079.285	302.759	1.565.417	22.947.461
Ventas Ene-Dic/2005	26.009.468	220.944	1.729.264	27.959.676
Variación %	23%	-27%	10%	22%

El cuadro demuestra el comportamiento de las ventas por tipo de producto, es decir, incremento de un 23 % en GLP Doméstico, disminución del 27 % en GLP Industrial - Comercial y crecimiento del 10% en GLP al granel. Es importante resaltar que en el primer semestre del año 2005, se perdió un cliente industrial muy importante que significó una reducción en las ventas de gas tipo industrial.

Es importante resaltar que hemos superado las expectativas de crecimiento presupuestadas para el año 2005 en un 4.25% promedio, como se demuestra en el siguiente cuadro:

**C.E.M. AUSTROGAS**  
**Cuadro Comparativo de Ventas vs. Presupuesto 2005**

PERIODO	KG. COMERCIALIZADOS			TOTAL
	DOME.	COMER.	GRAN.	
Presupuesto Ene- Dic/ 2005	24.872.938	188.740	1.756.934	26.818.612
Ejecutado Ene-Dic/ 2005	26.009.468	220.944	1.729.264	27.959.676
Porcentaje Ejecución	105%	117%	98%	104.25%

La meta de crecimiento en G.L.P. doméstico ha sido superada en un 5%, resultado de ofrecer al público un cilindro con un mantenimiento adecuado, con un sistema de calidad que asegura el peso justo, distribución y suministro de GLP oportunos. Consideramos que el gas industrial tendrá un repunte para el año que viene una vez que culmine la instalación de tanques estacionarios en comodato colocados en algunas industrias de Cuenca.

**2. TRANSPORTE:**

El volumen transportado experimentó un incremento del orden del 19%. Esto obedece al incremento del Gas que AUSTROGAS retiró desde el Salitral, superando dificultades como la disminución del servicio de transporte por Compañías, así como, la no - revisión de la tarifa global.

PERIODO	TRANSPORTE DE G.L.P DESDE EL SALITRAL
	KILOGRAMOS TRANSPORTADOS
Presupuesto ENE- DIC 2005	25.444.696
Ejecutado ENE-DIC/ 2005	21.384.854
Porcentaje Ejecución	19%

Los 7 tanques están en operación, registraron los siguientes movimientos respecto del año pasado:

**NUMERO DE VIAJES AL AÑO**

AUTOTANQUE	2005	2004	Variación %
TA-01	182	171	6.43%
TA-02	195	184	5.98%
TA-03	171	142	20.42%
TA-04	154	141	9.22%
TA-06	179	115	55.65%
TA-07*	197	213	-7.51%
TA-08	133	47	182.98%
<b>TOTAL</b>	<b>1.211</b>	<b>1.013</b>	<b>19.55%</b>

### 3. ENVASADO:

El envasado total experimentó un incremento del orden del 13% con respecto a las cifras del año 2004, de acuerdo con el siguiente cuadro:

G.L.P ENVASADO EN AUSTROGAS 2005-2004			
KILOGRAMOS ENVASADOS			
AÑO	POR COMPAÑIAS	AUSTROGAS	TOTAL KILOGRAMOS
TOTAL 2005	16.935.978	25.700.461	42.636.439
TOTAL 2004	16.428.495	21.247.266	37.675.760
Variación 2005/2004	3%	21%	13%

La participación de AUSTROGAS en el envasado total, representa un 60% frente a un 40% que corresponde a las compañías a las que prestamos nuestro servicio.

### 4. ANALISIS Y EVALUACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS:

Para este periodo, los estados financieros, han sido analizados en función de una comparación del periodo 2005 contra el periodo inmediato anterior:

La alta liquidez de la que goza la empresa se incrementó de 2.87 en el año 2004 a 3.19 veces en el 2005.

#### 4.1.- Balance General comparativo a Diciembre 31 de 2005 (Anexo No. 1).

Con el siguiente análisis comparativo del año 2005 contra el año 2004, informamos análisis y evaluación de las cuentas que presentan las principales variaciones y que son relevantes (Anexo No. 1).

##### 4.1.1.- Activo Corriente:

- El activo disponible, presenta un incremento del 82% principalmente en el rubro de inversiones temporales, las cuales han sido colocadas conforme un plan que equilibra riesgo y rentabilidad.
- Disminución de cuentas y documentos por cobrar en un 35%, consecuencia de un trabajo de recuperación de cartera, este es un punto muy importante dentro de la gestión pues teníamos una cartera vencida que superaba el 80% de la cual hemos logrado una reducción sustancial en un 30% y que con las acciones tomadas seguirá disminuyendo hasta llegar a los porcentajes aceptables dentro del negocio.

**4.1.2.- Activo Fijo:**

- Presenta un decrecimiento del 9% por causa de la aplicación de la depreciación anual, pero que está prevista como crecimiento en la medida en que podamos realizar las inversiones previstas para este año.

**4.1.3.- Pasivo Corriente:**

- El crecimiento del 21% de los pasivos corrientes respecto al periodo anterior se debe al mayor financiamiento con proveedores, regla de manejo de crédito en las adquisiciones, pues no se necesita sacrificar la rentabilidad por más alta que ésta sea; y, pago de impuestos.

**4.1.4.- Patrimonio:**

- Presenta un incremento con respecto al año 2004 del 22 % debido a las utilidades generadas.

**4.1.5.- Cuentas de Orden:**

- Se presenta un importante crecimiento del 453 % debido al trabajo de regularización de garantías en que ha incurrido esta administración desde el segundo semestre del año 2005.

**4.2.- Balance de Resultados de Enero 1 de 2005 a Diciembre 31 de 2005 (Anexo No. 2 )**

**4.2.1.- Resultado del Ejercicio:**

- El resultado del Ejercicio Económico 2005 asciende a \$1.314.9422,69 antes de trabajadores e impuestos y una utilidad neta de \$733.699,26 en el supuesto de que se reparta el 100 % de las utilidades.

**4.2.2.- Análisis comparativo de Costos y Gastos totales (Anexo No.2)**

- En este cuadro nos permite analizar en forma global la relación de los costos totales de la empresa y de la utilidad total de la empresa en función de los ingresos, de esta manera podremos evaluar en forma global el comportamiento de AUSTROGAS referente a su rentabilidad. En forma global, los ingresos se incrementaron un 11% mientras que los gastos subieron en un 4 %, permitiendo superar la utilidad del año 2004 en un 49 %.

**4.3.- Análisis de Razones Financieras:**

- El análisis respectivo se encuentra detallado en el Anexo No. 3, basados en la razón corriente, Prueba Ácida, Rotación de Cartera Inventarios y Activos, Capital de Trabajo, Apalancamiento, Rendimientos sobre la inversión con y sin excedentes, Rendimiento del Patrimonio, etc.

## **5. PRINCIPALES ACCIONES REALIZADAS EN EL PERIODO JULIO 27 A DICIEMBRE 31 DE 2005:**

En ésta parte del informe comunicaremos las principales acciones realizadas, desglosadas en función de la cadena de valor de la Empresa.

### **5.1. Gestión de la Organización y Gerencia General.-**

- Estamos implementando procedimientos para todos los departamentos, lo que se refiere a compras, crédito, inversiones, facturación, activos, evaluación de Proveedores, etc.
- Hemos dado estricto seguimiento y cumplimiento de las disposiciones de Directorio y Junta General; así como, de Auditorías externas, Petroecuador, DNH, Contraloría, etc.
- Continuamos con el proceso de implementación del sistema de calidad ISO, prevista su culminación para el mes de Mayo del presente año.
- Se está impulsando el acceso de la información relacionada con la Empresa a través de la Gestión Documental del Sistema de Gestión de Calidad ISO.
- Se ha establecido una política de descentralización, dándoles autoridad y autonomía en la parte que les corresponde a los jefes departamentales, para que puedan asumir responsabilidades para el cumplimiento de sus funciones.
- Se ha puesto mucho énfasis en el trabajo en equipo, con el objetivo principal de convertirnos en actores claves del negocio, que redundarán en beneficio de la Empresa.

### **5.2. Area de Administración y RRHH.-**

- Es necesario la contratación del personal administrativo y de seguridad industrial necesario que completen el organigrama y permitan un flujo del trabajo apropiado.
- Se está impulsando para que el personal mantenga capacitación continua durante todo el año, se ha realizado un cronograma de actividades relacionados con el tema para todos los departamentos, para lo cual hemos desarrollado por primera vez un Plan de Capacitación a implementarse en el 2006.
- Estamos implementando procedimientos para todos los departamentos, lo que se refiere a compras, crédito, inversiones, facturación, activos, ventas, y reafirmando políticas empresariales en cada área.
- En el Manual de Recursos Humanos existente se delimitó con claridad las funciones y responsabilidades de cada puesto, definiendo un organigrama funcional acorde a las necesidades de la Empresa.
- La nómina de AUSTROGAS a julio de 2005 fue de 19 personas, más 25 personas contratadas por tercerización; dando un total de 44 colaboradores. En Diciembre de 2005 la nómina de AUSTROGAS es de 19 personas y la contratación por tercerización es de 26 dando un total de 45 funcionarios, justificados por el aumento en el ritmo de trabajo y recepción de materia prima las 24 horas del día, los 7 días de la semana.
- Se está logrando la coordinación e integración entre departamentos, ya que era evidente la falta de cooperación entre los colaboradores, presentado un ambiente desfavorable para la nueva administración.

### **5.3. Area de Comercialización:**

- Abastecimiento de GLP en Galápagos, mantenemos un convenio con una persona en Guayaquil para que coordine los operativos a esta Provincia Insular y para impulsar las ventas en la provincia del Guayas.
- El suministro de GLP en la localidad de Taisha se desarrolla normalmente, se firmó un convenio en el cual, el Municipio cubre con los costos de transporte aéreo y PETROCOMERCIAL reconoce el costo de transporte hacia Macas, adicionalmente, se recuperó el 100 % de los cilindros enviados en el primer operativo a Taisha, sin que represente un costo significativo para la Empresa.
- El mantener ajustado los precios de los productos y tarifas de los transportes es función de los costos, nos ha permitido mantener un departamento comercial rentable y competitivo en el mercado.
- Los distribuidores en su mayoría han cumplido el presupuesto de ventas a lo largo de todo el año, con un cumplimiento del Departamento Comercial del plan de visitas programado.
- Se encuentra operando el tanque cisterna de 7.000 Kg. para entrega de GLP a Industrias, el mismo que cubre el 60 % de nuestras ventas a Granel.
- Para el mantenimiento de 16.000 cilindros de 15 Kg. se contrató con la empresa Fibroacero, de acuerdo a la disposición de Directorio.
- Se cumplió con lo presupuestado con la fabricación de los 2990 cilindros con la empresa TECNOESA, conforme resolución de Directorio.
- Contamos con nuevos distribuidores en la provincia, aproximadamente 10 más.
- Se abastece de manera regular a instalaciones centralizadas que representa un consumo mensual promedio de 4.000Kg.
- Se suscribió un convenio con la Universidad del Azuay (UDA), para realizar una investigación de mercado, estrategia para cumplimiento de objetivos, etc.
- Se elaboró por primera vez, una estrategia publicitaria para el 2006 que abarca todos los medios y tipos de publicidad orientados a un mismo objetivo.

### **5.4.- Area de Producción:**

- El Proyecto para la ampliación de tubería en los Tanques Estacionarios, se cuenta con todo el material se está definiendo la mano de obra, valor presupuestado para el 2006.
- Se continúa prestado servicio de almacenamiento – envasado a las comercializadoras AGIP y Congas.
- Se cambió el piso de madera en la sala de envasado, se construyó una loza, se redistribuyeron las líneas de circulación de embaces, se construyó una plataforma de supervigilancia en planta, se generó stock's de producción, etc.
- El envasado ha incrementado en un 13 % con relación al 2004
- Se aprovecha los tiempos muertos de envasado, generando almacenamiento en planta evitando congestión al momento de cargar los envases en los vehículos y para realizar tareas de limpieza, de mantenimiento, etc.

**5.5.- Area Financiera:**

- Se ha igualado y saneado la contabilidad, aplicando criterios contables actuales y de empresa, buscando generar rentabilidad en todas las áreas.
- Se lleva contabilidad desglosada del Centro de Distribución, buscando optimizar su trabajo y generar rentabilidad por sí mismo.
- Se han difundido políticas de crédito, de cobranzas, calificación de sujetos de crédito, lo cual permite administrar en mejor forma la cartera, que ha disminuido considerablemente.
- El manejo del Presupuesto se estableció como herramienta de control y gestión.
- Las inversiones realizadas de los recursos disponibles, se han diversificado en algunas instituciones financieras para disminuir el riesgo, para el efecto se elaboró un procedimiento de inversiones.
- Se establecieron procedimientos para facturación y despacho de mercadería, implicando una reestructuración del proceso de venta.
- Se optimizó tesorería, redefiniendo políticas, generando procesos y actualizando garantías para proveedores de bienes y servicios, como para préstamos de cilindros y tanques estacionarios.

**5.6.- Area de Seguridad Industrial:**

- Se contrató a la empresa Petrocheck para el asesoramiento en el plan de manejo ambiental para dar cumplimiento al DE 2282.
- Se realizó un Análisis de Riesgo de la Planta envasadora, a través de personal calificado y con el apoyo del Cuerpo de Bomberos de Cuenca, también se redefinió el riesgo de negocio a grado "2", a través de consultores internacionales.
- Radiocomunicaciones.- Se está efectuando un estudio técnico para reubicar la base en el Centro de Distribución ( feria libre) y actualización del número de portátiles.
- Se está impulsando las acciones del Departamento de Seguridad Industrial, apoyando con charlas que son parte de un cronograma y que buscan crear conciencia tanto en el personal interno como externo, sobre propiedades del G.L.P, extinción del fuego, formación de brigadas contra incendio, primeros auxilios y en general un conocimiento y estricto cumplimiento de las normas de seguridad.
- Los siete Autotankers operan en el transporte de GLP desde el Salitral a Cuenca, con un incremento de viajes de 12 a 16 viajes quincenales.
- Se suscribió un convenio con Talleres Tecno-Turbo para mantenimiento y reparación de los vehículos de la empresa.
- El personal cuenta con la vestimenta de seguridad adecuada, con todos los aditamentos para precautelar su integridad física.
- Equipamiento de la unidad de enfermería, fue efectivo, se adquirieron medicamentos, y accesorios.
- Fruto del esfuerzo en capacitación, simulacros y charlas constantes, en el año 2005 no se registraron accidentes en la planta.

- Mantenimiento total de la red de agua, bomba, monitores de agua, splinters, forman parte de un proceso constante de revisión de equipos y monitoreo de los mismos.
- Se ha adecentado y se ha dado mantenimiento a las oficinas, a las instalaciones de la planta con pintura, señalizaciones de seguridad, áreas verdes, etc.

#### **5.7.- Seguros:**

- Para la contratación de Seguros Generales, de Vida y Asistencia Médica, se llamó a concurso invitando a las principales y solventes Compañías de Seguros, para la calificación de ofertas, se conformó una Comisión contando con el apoyo de técnicos de Petrocomercial y nuestro Asesor de Seguros y para validar las acciones y transparentar el proceso contamos con la participación del señor Comisario del sector privado.

#### **5.8.- Aspectos Legales:**

- Se encuentra en trámite el proceso laboral por indemnización en un monto de cincuenta y cuatro mil dólares de los Estados Unidos de América.
- Se encuentra en trámite los procesos administrativos en DNH por expedientes administrativos y glosas de pago a través de Contraloría.
- También se tramita el juicio que sigue el Ing. Efendy Maldonado, Ex gerente de AUSTROGAS, quien reclama el reintegro a sus funciones y el pago de la remuneración por el tiempo que falta para completar los dos años del periodo para el cual fue designado.
- Reclamo administrativo por el pago indebido de impuesto a la renta en el S.R.I, por los años 1996 y 1997, mismo que se encuentra en trámite.
- Se está normando los préstamos de cilindros, comodatos de tanques, prestaciones de servicios, etc. con contratos debidamente respaldados con pólizas de Seguro o Garantías Bancarias.
- Se está recuperando la deuda que mantiene Consorcio Trading con la empresa, quienes entregaron como parte de la deuda dos equipos para mantenimiento.

#### **6. ACCIONES IMPORTANTES EN PROCESO:**

- Implementación de política agresiva de ampliación de mercado, buscando nuevos sitios cercanos a la ciudad para atender la demanda de Gas doméstico.
- Iniciar una campaña de marketing con un abanico de ofertas paralelas que permita ganar espacio a la competencia. (servicios complementarios, promociones, etc.)
- Una vez que contemos con la certificación ISO 9001, se dará una continuidad e incursionaremos de manera inmediata con la Norma ISO 14.000 relacionada con la implementación de controles en la gestión medio ambiental.
- Cumplimiento a cabalidad con los reglamentos y procesos que cuenta la empresa y confirmando nuestro liderazgo en la comercialización del gas en la región, para lo cual desplegaremos todo nuestro potencial.
- Contar con un taller de Mantenimiento de cilindros bien equipado y calificado por los Organismos de Control, el mismo que operará en las Instalaciones de la planta.

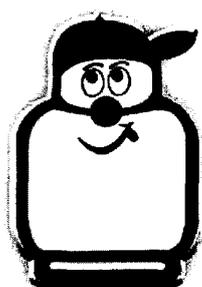


*Informe de Gerencia*

Señores Accionistas, les invito a compartir en el trabajo con transparencia en la gestión que nos ha tocado vivir, todos somos responsables, todos a enviar una señal de identidad, cohesión y unidad de compromiso, de decisión y trabajo, de fidelidad y consecuencia con la Empresa.

*Cordialmente,*

*Dr. Paúl Ullauri Peña*  
**GERENTE GENERAL**



**AUSTROGas**

*le da más, que los demás!*

ANEXOS



**COMPAÑÍA DE ECONOMÍA MIXTA AUSTROGAS**  
**BALANCE DE RESULTADOS COMPARATIVO 2004-2005**

	2004	2005	Variación	%
<b>INGRESOS</b>	<b>5,280,312</b>	<b>6,230,012</b>	<b>969,700</b>	<b>18%</b>
INGRESOS TRANSPORTE AUSTROGAS	871	6,247	5,375	617%
INGRESOS TRANSPORTE CIAS. COMERCIAL	-	-	-	
INGRESOS POR ALMAC.-ENVASADO	168,152	173,352	5,199	3%
INGRESOS POR TARIFA NETA SERVICIOS	2,192,555	2,584,888	392,333	18%
VENTAS DE G.L.P.	2,386,669	2,913,587	526,918	22%
INGRESO POR VENTAS ENVASES	457,092	367,690	(89,403)	-20%
INGRESO POR VENTAS REGULADORES	279	6,765	6,486	2327%
INGRESO POR VENTAS DE REPUESTOS	230	-	(230)	-100%
ING. VENTAS TANQUES ESTACIONARIOS	8,107	8,111	4	0%
ING. VENTAS MEDIDORES DOMESTICOS	-	-	-	
SERVICIO COMERCIALIZACION - GLP COM	7,785	3,696	(4,089)	-53%
INGRESO TRANSPORTE COMERCIALIZACION	38,571	165,678	127,107	330%
<b>INGRESOS NO OPERACIONALES</b>	<b>490,088</b>	<b>135,057</b>	<b>(355,031)</b>	<b>-72%</b>
FINANCIEROS	52,366	71,405	19,039	36%
GANANCIAS DIF. INVENTARIOS	365	825	460	126%
INGRESOS VENTAS ACTIVOS	-	-	-	
INGRESOS VENTAS MATERIALES FUERA DE	266	3,042	2,776	1042%
INGRESOS POR ARRIENDOS	979	240	(739)	-75%
INGRESOS POR INTERESES GANADOS	666	3,201	2,535	381%
VENTA VEHICULOS	425,697	-	(425,697)	-100%
DEVOLUCION RECLAMO SEGURO	-	20,156	20,156	
OTROS INGRESOS	9,749	36,188	26,439	271%
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>5,750,400</b>	<b>6,365,069</b>	<b>614,669</b>	<b>11%</b>
<b>COSTOS OPERACIONALES TRANSPORTE</b>	<b>460,832</b>	<b>545,425</b>	<b>84,593</b>	<b>18%</b>
COSTOS OPERACIONALES TRANSPORTE	379,389	461,079	81,691	22%
GASTOS OPERACIONALES DE TRANSPORTE	79,114	83,219	4,105	5%
GASTOS GENERALES DEL DEPARTAMENTO	2,330	1,127	(1,203)	-52%
GASTOS NO OPERACIONALES	-	-	-	
<b>COSTOS OPER. ALMAC.-ENVASADO-TALLER</b>	<b>385,847</b>	<b>447,116</b>	<b>61,268</b>	<b>16%</b>
COSTOS OPER. ALMAC.-ENVASADO-TALLER	-	-	-	
GASTOS OPERACIONALES ALM.ENV.TALLE	313,601	339,559	25,958	8%
GASTOS GENERALES DEL DEPARTAMENTO	72,246	107,556	35,310	49%
GASTOS NO OPERACIONALES	-	-	-	
<b>COSTOS OPERACIONALES COMERCIALIZACI</b>	<b>3,461,971</b>	<b>3,518,865</b>	<b>56,894</b>	<b>2%</b>
COSTOS DE VENTAS TOTALES	2,987,086	2,859,065	(128,021)	-4%
GASTOS OPERACIONALES	213,618	221,334	7,715	4%
GASTOS EN VENTAS	214,738	392,182	177,444	83%
GASTOS GENERALES DEL DEPARTAMENTO	46,280	45,983	(297)	-1%
GASTOS NO OPERACIONALES	248	301	53	21%
<b>GASTOS DE ADMINISTRACION</b>	<b>528,357</b>	<b>505,015</b>	<b>(23,341)</b>	<b>-4%</b>
GASTOS DE ADMINISTRACION	498,462	492,978	(5,484)	-1%
DIFERENCIAS INVENTARIOS	15,992	11,947	(4,045)	-25%
OTRAS PROVISIONES	13,902	-	(13,902)	-100%
OTROS EGRESOS	-	63	63	
BAJAS ACTIVOS FIJOS	-	27	27	
<b>GASTOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL</b>	<b>23,866</b>	<b>28,632</b>	<b>4,766</b>	<b>20%</b>
GASTOS DE SEGURIDAD INDUSTRIAL	23,866	28,632	4,766	20%
<b>COSTOS Y GASTOS NO OPERACIONALES</b>	<b>7,183</b>	<b>5,593</b>	<b>(1,590)</b>	<b>-22%</b>
COSTOS Y GASTOS NO OPERACIONALES	7,183	5,593	(1,590)	-22%
<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>4,868,056</b>	<b>5,050,646</b>	<b>182,590</b>	<b>4%</b>
<b>UTILIDAD ANTES DE TRABAJADORES E IMPUESTOS</b>	<b>882,344</b>	<b>1,314,423</b>	<b>432,078</b>	<b>49%</b>



## Indicadores Financieros Año 2005

### Razón Corriente

2002	2003	2004	2005
\$2,806,351	\$3,210,673	\$3,007,365	\$4,048,878
\$246,584	\$647,863	\$1,047,411	\$1,270,925
11.38	4.96	2.87	3.19

La razón corriente refleja la alta liquidez de la que goza la empresa

### Prueba Ácida

2002	2003	2004	2005
\$2,229,132	\$2,259,885	\$2,164,345	\$3,052,314
\$246,584	\$647,863	\$1,047,411	\$1,270,925
9.04	3.49	2.07	2.40

La prueba ácida demuestra que el mayor porcentaje del activo corriente está concentrado en Bancos, Inversiones y Cuentas por Cobrar.

El incremento del pasivo se debe al registro de cuentas por pagar a Seguros que fueron contratados en Nov/05 y a los valores por intereses por pagar al SRI por juicios impto. Rta.

### Rotación de Cartera/Período de Cobranza

2002	2003	2004	2005
\$2,972,518	\$2,615,076	\$3,068,630	\$3,645,124
\$383,862	\$307,404	\$572,452	\$374,830
7.74	8.51	5.36	9.72
47	43	68	38

Las cuentas por cobrar se estuvieron convirtiendo en efectivo aproximadamente cada dos meses y medio. A partir del cierre de crédito a algunos clientes de gas doméstico, la cartera mejora al mes de Julio disminuyendo los días cartera de 68 días a 49 días, en Ago/05 a 43 días crédito hasta terminar con 38 días crédito, debiendo indicar que desde Julio se inició un trabajo semanal de recuperación de cartera.

Del total de la cartera, los porcentajes más representativos son 51% clientes Gip doméstico, industria y envases; y, 43% Petrocomercial y comercializadoras por servicios comercialización y envasado

### Rotación de Inventarios

2002	2003	2004	2005
\$2,520,734	\$2,584,598	\$3,761,520	\$3,659,704
\$577,219	\$950,789	\$843,020	\$996,564
4.37	2.72	4.46	3.67

En el activo realizable se encuentran \$275.000 correspondientes a los cilindros no devueltos por Consorcio Trading

En el año 2003 se vendieron 4.595 cilindros de 15kg.

En el año 2004 se vendieron 23.997 cilindros de 15kg.

En el año 2005 se vendieron 19.241 cilindros de 15kg.

El inventario de cilindros subió con respecto al año 2004 por la compra de cilindros a SIDEC mientras que las ventas disminuyeron con respecto al año 2004.

Además influye en el inventario 16.000 cilindros que se mantuvieron en stock para mantenimiento.

## Indicadores Financieros Año 2005

### Razón de capital de trabajo a Activos

2002	2003	2004	2005
\$2,559,767	\$2,562,810	\$1,959,954	\$2,777,954
\$3,507,709	\$4,315,213	\$4,316,771	\$5,233,470
73%	59%	45%	53%

El capital de trabajo genera un excedente de un 53% para cubrir pasivos a largo plazo y reparto de utilidades. Por lo tanto, la empresa es capaz de financiar los costos y gastos de operación con sus propios recursos sin necesidad de endeudamiento. Se evidencia la alta liquidez de la que goza la empresa.

### Rotación de activos fijos

2002	2003	2004	2005
\$2,972,518	\$2,615,076	\$3,068,630	\$3,645,124
\$1,649,289	\$2,153,557	\$2,487,693	\$2,492,305
1.80	1.21	1.23	1.46

El resultado indica que la inversión en maquinaria que se realizó, no logró un incremento en ventas directamente proporcional al incremento en inversión de activos obtenido en el año 2002, antes de adquirir la maquinaria automática de envasado.

La inversión se la realizó en Diciembre 2003, incrementando ligeramente su índice de rotación para el año 2004 hasta llegar a un 1.46 de rotación en el 2005 debido al incremento en ventas

### Apalancamiento

2002	2003	2004	2005
\$296,376	\$724,575	\$1,131,385	\$1,352,693
\$3,211,333	\$3,590,638	\$3,185,386	\$3,880,776
9%	20%	36%	35%

Este índice que relaciona pasivo total frente al patrimonio, indica que los pasivos de la empresa representan el 35% del total del Patrimonio, lo que quiere decir que el patrimonio de la empresa está comprometido en un pequeño porcentaje. El patrimonio incrementa por el registro de utilidad neta 2005 y reserva legal

### Rendimiento sobre la inversión

2002	2003	2004	2005
\$574,138	\$442,679	\$463,314	\$733,699
\$3,507,709	\$4,315,213	\$4,316,771	\$5,233,470
16%	10%	11%	14%



## Indicadores Financieros Año 2005

La utilidad neta generó un rendimiento del 10% y 11% en los años 2003 y 2004, mientras que durante el primer semestre del año 2005, generó un 8% de rendimiento para terminar con un 14% de rendimiento sobre la inversión.

Puntos principales: precio GLP industrial, excedentes e incremento en ventas.

La tarifa que se ha mantenido congelada complica la situación de rentabilidad de la empresa

## Rendimiento sobre la inversión sin excedentes

2002	2003	2004	2005
\$331,553	\$70,067	\$136,824	\$222,337
\$3,507,709	\$4,315,213	\$4,316,771	\$5,233,470
9.45%	1.62%	3.17%	4.25%

Para fines de comparación, se ha calculado el 25% de impuesto a la renta sobre el 100% de la utilidad en los cuatro años.

El rendimiento proveniente de los ingresos por comercialización, servicio de envasado e ingresos no operacionales, ha bajado de un 9% en el año 2002, al 2% en el 2003 y 3% en el año 2004. Al 2005 se logró una recuperación alcanzando el 4.36% de rentabilidad que sigue estando bajo los índices de rentabilidad en inversiones en el sistema financiero. Se debe indicar que los ingresos no operacionales representan un 1% de rentabilidad.

### Factores causantes de la baja rentabilidad:

- 1 Tarifa de comercialización no se ha incrementado desde el año 2002.
- 2 Modernización de la planta incrementó los activos totales.
- 3 Crecimiento de inventario de cilindros de otras marcas por intercambio

## Rendimiento del Patrimonio

2002	2003	2004	2005
\$574,138	\$442,679	\$463,314	\$733,699
\$3,211,333	\$3,590,638	\$3,185,386	\$3,880,776
18%	12%	15%	19%