

INFORME DE GERENTE

Señores
MIEMBROS DE LA JUNTA DE SOCIOS DE ESTACION DE SERVICIOS
MAROD CIA. LTDA.
Ciudad.-

Conforme lo dispone la Ley de Compañías en su Art. # 126 presento a ustedes, señores socios, los Balances, Estado de Perdidas y Ganancias y demás anexos correspondientes al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre del 2011, para su aprobación.

ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL AÑO 2011

1 En la administración general

1.1 En general la administración se ha preocupado por mantener las mejores relaciones con los trabajadores, siendo importante el cumplimiento y pago a tiempo de los sueldos y beneficios sociales.

Es importante señalar que el gobierno mediante decretos incremento el salario básico lo que también incrementa los beneficios sociales, como resultado, nuestro sector que mantiene un margen de utilidad reducido desde el año 2002 y no puede trasladar el incremento de costos al producto que vendemos, esta experimentando una contracción en sus utilidades pues los gastos fijos se siguen incrementando y los ingresos son los mismos. Recalco esta realidad porque independientemente de la administración de una empresa estos hechos que se originan por factores externos van a seguir afectando sostenidamente a los resultados de la empresa

1.2 La empresa continúa pagando seguros de accidentes personales a sus empleados. Así, como seguros de vida a sus socios según resolución de Junta de socios. Debo mencionar que por problemas aun desconocidos, el bróker en Ecuador dejo de gestionar cobranzas de estas pólizas desde el mes de marzo del 2010, por cuya razón aprovechando de un viaje realizado en el mes de marzo del 2012 a Miami, personalmente acudí a las oficinas de esta empresa que ahora identifica nuestras pólizas como "Multinational Life insurance Co.", antes Nalic Life Insurance, y llegamos a un acuerdo de pago directo mediante tarjeta de crédito y pagos continuos en el 2012 hasta quedar al día. Además, debo indicar que tanto el atraso en los pagos como el cambio de nombre de la póliza no han puesto en riesgo nuestras inversiones debido a que los ahorros son colocados en el mercado financiero norteamericano y las faltas de pago son tomados de esos ahorros. Una vez dadas las explicaciones de la situación de las pólizas debo señalar que de acuerdo al criterio del Contador, Ing. Tirso Herrera y del Comisario, Sr. Félix Hidalgo, por no tener facturas de estas pólizas avaladas por el estado ecuatoriano estas deberán ser asumidas por cada uno de los beneficiarios, pues quedarían registradas como gastos no deducibles.

1.3 Al igual que en el año 2010, en los primeros meses del año, tuvimos serias dificultades de abastecimiento de combustible. Y fue mas severo aun en el mes de abril y mayo del 2011, puesto que nuestro contrato de abastecimiento con MASGAS feneció en abril del 2011, pero los tramites de cambio de ambiente a la comercializadora PRIMAX en la ANCH demoraron mas de lo previsto y es recién el 26 de mayo que podemos comprar combustible con PRIMAX. Por varios días no fuimos abastecidos por MASGAS quedándonos totalmente desabastecidos. A pesar de todas estas dificultades, el tiempo nos ha dado la razón en cuanto a la decisión de cambio de comercializadora, pues uno de los principales problemas nuestros, el abastecimiento de combustibles, ha sido solucionado.

1.4 La comercializadora PRIMAX, por la firma de contrato se comprometió, conforme lo establece el contrato de Distribución firmado el 13 de Diciembre del 2010 y registrado en la Notaria Primera de Quito el 9 de Febrero del 2011, a hacer inversiones de infraestructura (pintura y colocación de propaganda y tótem), instalación de surtidores nuevos y modernos de acuerdo a las necesidades de nuestra empresa, así como de mantener continuamente asesorado al personal de ventas para su mejor relación y atención con los clientes, cambio de imagen y lo mas importante abastecimiento de combustibles de acuerdo a nuestras ventas. Adicionalmente, es conocido por todos nosotros que la comercializadora PRIMAX es la única que aditiva las gasolinas por esa razón su producto se llama G-PRIX, que es de gran demanda en el mercado.

El contrato firmado tiene una duración de 6 años y el Distribuidor tendrá un utilidad bruta del 90% del margen de utilidad fijado por el Gobierno Nacional, el remanente, es decir el 10% será a beneficio de la comercializadora. La inversión aproximada de la comercializadora en la estación de servicio es de aproximadamente \$90.000 dólares. Además, se compromete a cancelar la carta de garantía bancaria para las compras de combustible.

- 1.5 En el 2011, con el cambio de imagen de la estación de servicio, la Gerencia inicia un proyecto de inversión conjuntamente con PRIMAX, esto es, ampliación de la islas (se incrementa una mas para venta de gasolinas), cambio total de las marquesinas, estaban totalmente deterioradas. También se hace un cambio total de las instalaciones eléctricas y adicionalmente se automatiza el abastecimiento de energía con el generador en caso de cortes de energía eléctrica.

También se hace limpieza de tanques , revisión y mantenimiento y con el fin de tener una mayor capacidad de almacenamiento y se reactivan dos tanques de 4500 gls que quedaron en desuso. Actualmente, todos los tanques han sido recubiertos con fibra de vidrio para alargar su vida útil. Otro rubro importante de inversión es el pavimento, pues estaba totalmente deteriorado y con el cambio de imagen era imprescindible hacerlo, no solo por comodidad de los clientes sino también por ir de acuerdo a los cambios que se estaban dando en la estación. Por esta razón, se inicio con un corte del área de jardines para ampliar la salida y acceso de los vehículos en las islas de abastecimiento y se continuó con la pavimentación del área junta al restaurant que estaba muy deteriorada y no permitía el ingreso cómodo de los vehículos, especialmente los grandes. Otro rubro importante de mencionar es la iluminación, pues una vez cambiadas las marquesinas se procedió a cambiar las lámparas para dar más iluminación y modernización a la estación. Adicionalmente, se invirtió en los baños. Actualmente, nuestra estación cuenta con modernos y cómodos baños que están de acuerdo a los estándares exigidos por la ARCH. Lo que nos ha permitido contar con excelentes críticas de nuestros clientes.

La falta de abastecimiento de agua por parte del Gobierno nos impulso a buscar personal para instalar un pozo de agua, habiendo sido estafados por el señor Sandro Zúñiga que dejo abandonado el pozo y no hemos logrado ubicarlo, sin embargo, conseguimos personal de la zona que logro ampliar y dar mantenimiento al pozo antiguo y es el que actualmente esta funcionando. El total de inversiones realizadas por la empresa en el año 2011 es de \$104.880.52.

- 1.6 La empresa continúa contratando seguros con AIG Metropolitana tanto para proteger sus bienes como su recurso humano.
- 1.7 La empresa por decisión de la Junta de socios compro los vehículos GPX 011 y ACW 189 para transportar directamente los combustibles comprados el 28 de diciembre del 2011. La inversión en este rubro es de \$ 70.000 dólares.

2 EN LO CONTABLE

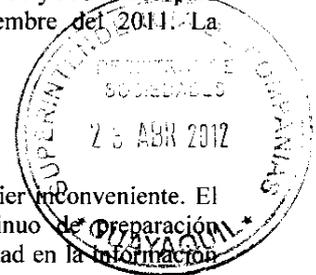
La contabilidad generalmente esta al día lo que permite al Gerente detectar cualquier inconveniente. El profesional encargado de esta área, Ing. Tirso Herrera, esta en proceso continuo de preparación profesional y cuenta con una basta experiencia, lo que nos permite tener confiabilidad en la información presentada tanto a la Gerencia como a las instituciones del estado.

No hemos tenido notificaciones del Servicio de Rentas Internas.

Adicionalmente, desde el 2009 se contrata semestralmente a un auditor para que nos informe del estado de la contabilidad y el manejo por parte de las personas responsables.

2 PROYECTOS PARA EL 2012.

Como es de conocimiento general el Gobierno Nacional continuamente hace revisiones y enmiendas en los reglamentos y leyes que rigen al sector Hidrocarburífero, lo cual dependiendo del sector y mercado nos afecta. Nuestros clientes básicamente del sector productivo (minero, camaronero, bananeros, etc.), han tenido continuamente que adaptarse a esos cambios y actualmente uno de los mas importantes sectores, el minero, no puede ser atendido por nosotros (solamente les puede vender PETROCOMERCIAL a precio



internacional), por lo que las ventas en diesel en el 2012 se verán seriamente afectadas, pues nosotros vendíamos en el 2011 aproximadamente 110.000 galones a este sector. Es por esta razón, que la Gerencia a inicios del año 2012 empezó a planificar estrategias con el afán de captar clientes especialmente del sector automotriz, vehículos pequeños y transportistas, para mantener las ventas que se verán disminuidas por decisión del Gobierno. Una de ellas es la reconstrucción del Restaurant con la finalidad de dar mejor atención a los clientes y atraer este segmento.

Adicionalmente, preparar al personal para mejorar la atención al cliente trayendo expertos en el tema.

Incluir una isla de ventas de minimarket en el área de ventas de la isla nueva.

Ofrecer servicios adicionales a los clientes.etc.

ANÁLISIS DE ESTADOS FINANCIEROS

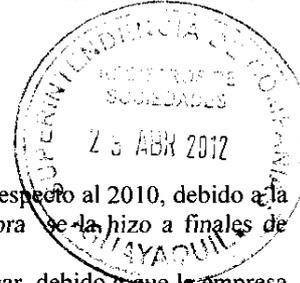
En relación al Balance y Estado de Resultados, adjunto cuadros comparativos del 2010 y 2011:

ACTIVOS:

1. En Caja y Bancos, es decir en los valores en efectivo hay un decremento del 9% respecto al año 2010.
2. En Cuentas por Cobrar hay un incremento del 23% respecto al año 2010, pero el incremento real es del 15% debido a que hay un cheque del cliente Exponanza que es al contado y su pago en cheque fue devuelto por mal endoso y no fue reportado a tiempo por lo que quedo como cuenta por cobrar. Este índice ha ido mejorando año a año, es decir que los créditos otorgados a los clientes están dentro de los parámetros y disposiciones de control establecidos por la Gerencia por lo que se mantiene una cartera manejable y controlada en este periodo contable 2011, siendo la cartera real de clientes de \$ 19.416.32.
3. En inventarios hay un decremento del 1% respecto al año 2010.
4. En pagos Anticipados hay un incremento del 24% respecto al año 2010. Este rubro fundamentalmente influenciado por el mayor valor generado en IVA, por las ventas del año 2011.
5. Cuentas por cobrar a largo plazo tiene un incremento del 10% respecto al 2010. Estos valores por cobrar todavía no han tenido resultados positivos por los diferentes cambios se han dado en el ámbito legal que han permitido que los litigios sean alargados constantemente e impidan resultados rápidos.
6. El activo fijo depreciable ha tenido un incremento del 393%, respecto al 2010. Este rubro es muy importante y ha crecido superlativamente, pues como lo explique anteriormente en el 2011 la empresa invirtió en infraestructura y vehículos para transporte.
7. Los activos en general han crecido en un 39%.

PASIVO Y PATRIMONIO

1. Las cuentas por pagar han tenido un incremento inusual del 1223% respecto al 2010, debido a la compra de vehículos para transporte y fundamente porque la compra se la hizo a finales de diciembre del 2011.
2. En la cuenta Impuestos por pagar no se registra un rubro alto por pagar, debido a que la empresa esta al día en sus pagos.
3. La cuenta por pagar a socios tiene un incremento del 27% respecto al 2010, debido a que los socios Leonardo Alvarado y Martha de Alvarado no han cobrado sus utilidades pendientes, fundamentalmente para disponer de liquidez que le de tranquilidad a las operaciones diarias, debido a las inversiones que se hicieron y se siguen haciendo en la estación de servicio.
4. Como se puede observar en las cuentas del pasivo no se ha recurrido a créditos bancarios para ejecutar las actividades de la empresa en ninguno de los años de esta gestión administrativa y tampoco existen cuentas pendientes de pago a proveedores, lo que indica que la Gerencia cumple con los pagos u obligaciones pendientes tanto con los trabajadores, con los socios, el estado y fundamentalmente con los proveedores, siendo este un acierto de la administración, pues no se ha tenido problemas de paralización de actividades de la empresa y siempre se goza de tranquilidad en el manejo operativo de la misma, a pesar de los problemas generados en las cuentas por cobrar.



Adicionalmente, es importante recalcar que todas las grandes inversiones realizadas en el 2011 fueron con capital propio por lo que la empresa no tuvo que pagar intereses por préstamos para realizar las inversiones detalladas en el informe de la Gerencia y reflejadas en el Balance General del periodo 2011.

Esto representa un significativo ahorro para la empresa que redundará en mejores utilidades para la empresa, socios y trabajadores.

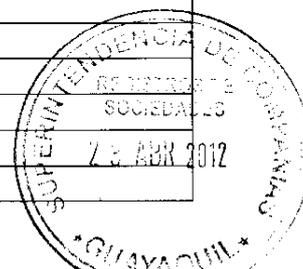
5. Como resultado de todo lo mencionado por la Gerencia, el patrimonio tiene un incremento del 15% y adicionalmente un incremento muy importante de las utilidades en el año 2011.

CUENTAS DE RESULTADO

VENTAS Y COSTOS

VENTAS EN GALONES

PRODUCTO	AÑO		VARIACIÓN	%
	2011	2010		
DIESEL	3.470.576	2.421.341	1.049.235	43.33
EXTRA	761.525	795.548	-34.023	-4.27
SUPER	176.689	148.485	28.204	19.0
TOTAL	4.408.790	3.365.374	1.043.416	31.0
X de ventas	367.399	280.448		



Ingresos

Realmente las ventas en el 2011 han tenido un incremento incomparable con ningún periodo anterior. Creo que el 2011 ha sido un año completamente positivo para la gestión administrativa, los socios, los trabajadores y el estado. Todas las decisiones tomadas y explicadas en este informe más la política de ventas establecida por la Gerencia a través del servicio adicional de renovación de permisos de cuantías domésticas a los clientes han dado como resultado un extraordinario volumen de ventas pocas veces visto en una estación de servicio, menos en estos tiempos de ardua competencia, reducción de cupos, continuos cambios en la legislación hidrocarburífera, etc.

Como podemos observar las ventas en general se incrementaron respecto al año 2010 en un 31%, pasando de 3.365.374 galones a 4.408.790, es decir un incremento real en galones de 1.043.416. Meta que en esta época de competencia y exigencias gubernamentales es muy difícil pero no imposible de lograr, y que se obtiene por los mecanismos de control desarrollados por la Administración.

Los ingresos por ventas de combustible en el año 2011 fueron de \$ 4.567.131.75, es decir tuvo un incremento del 28% respecto al 2010.

Otro rubro importante de ingresos es la venta de lubricantes que generó \$ 40.480.68 en el año 2011, teniendo un incremento del 19% respecto al 2010.

Los gastos operativos tuvieron un incremento del 24%, justificados plenamente por el incremento de ventas y gastos realizados en el proceso de cambio de imagen de la estación de servicio.

Como consecuencia del incremento de las ventas y el control de gastos operativos las **utilidades del ejercicio 2011** pasaron a ser los mejores resultados de la historia de estación de servicio MAROD C. Ltda. Nunca antes obtenidos, y creo que el AÑO 2011 quedará grabado en la empresa como el **AÑO RECORD** en ventas, en inversiones, en resultados, en incrementos de activos, de patrimonio, pues como indique anteriormente el 2012 traerá como consecuencia de las políticas gubernamentales, dificultades en el incremento de las ventas, pues es el sector productivo el que nos genera más ventas y es el que ha tenido más cambios en el sector hidrocarburífero en cuanto a las políticas de ventas establecidas por el Gobierno. Respecto al año 2010 las utilidades tuvieron un incremento del 36%, pasando de \$ 112.801 a \$ 153.626.88. Este resultado a pesar de las grandes inversiones y gastos que se realizaron en la empresa en el año 2011.

INDICES FINANCIEROS
INDICE DE SOLVENCIA

	2010		2011		variación
<u>ACTIVO CORRIENTE</u>	<u>192.349.62</u>	= 3,49	<u>188.367.16</u>	= 1.34	-2.14
<u>PASIVO CORRIENTE</u>	<u>55.137.83</u>		<u>140.268.67</u>		

Este índice demuestra que los activos corrientes que posee la empresa permiten pagar a corto plazo nuestras deudas. Por cada dólar que la empresa debe muestra capacidad de pago 1.34 veces. Este índice tiene una variación negativa, fundamentalmente por que los pasivos corrientes subieron y no han sido cancelados porque la cuenta a pagar mayor es de la compra de vehículos para transporte y se hizo el 28 de diciembre del 2011.

INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE VENTAS

	2010		2011		variación
<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>112.801.44</u>	= 0.03	<u>153.626.88</u>	= 0.03	0.0
<u>VENTAS NETAS</u>	<u>3.613.580.95</u>		<u>4.607.654.79</u>		

El índice de Rentabilidad sobre ventas es igual en este periodo. Las ventas generan una ganancia de \$ 0.03 por cada \$ 100 de ventas en el 2010.

INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE EL CAPITAL PURO

	2010		2011		variación
<u>UTILIDAD NETA</u>	<u>112.801.44</u>	= 2.01	<u>153.626.88</u>	= 2.74	0.73
<u>CAPITAL SOCIAL</u>	<u>56.000.00</u>		<u>56.000.00</u>		

En este periodo contable este índice tiene un incremento de 0,73 centavos de dólar respecto al 2010, fundamentalmente por el incremento de las utilidades netas. Por cada dólar de capital social hemos ganado \$ 2.74

INDICE DE SOLIDEZ

	2010		2011		variación
<u>PATRIMONIO</u>	<u>270.150.16</u>	= 4.90	<u>310.975.60</u>	= 2.22	-2.68
<u>PASIVO EXIGIBLE</u>	<u>55.137.83</u>		<u>140.268.67</u>		

Este índice tuvo un decrecimiento en el 2011 respecto al 2010, debido a la deuda adquirida por la compra de vehículos para transporte, sin embargo, demuestra que nuestro patrimonio puede cubrir 2.22 veces su pasivo exigible.

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

	2010		2011		variación
<u>PASIVO EXIGIBLE</u>	<u>55.137.83</u>	= 0.17	<u>140.268.67</u>	= 0.31	0.14
<u>ACTIVO TOTAL</u>	<u>325.287.99</u>		<u>451.244.27</u>		

Este índice demuestra que por cada dólar que posee la empresa en este periodo debe 31 centavos.

Esta a vuestra consideración señores socios el informe de gerencia y los Balances financieros que van a permitir conocer el trabajo realizado por esta administración en el periodo contable 2011, que a pesar de los constantes cambios que sufre este sector en el ámbito comercial, legal, competitivo, etc. demuestra que teniendo un buen manejo económico y administrativo, así como buenos colaboradores se ha logrado dar estabilidad y crecimiento a la empresa tanto en el aspecto económico como laboral.



Sugerencia para la distribución de utilidades del periodo contable 2011.

Sugiero a la Junta General de Socios que luego del pago del 15% de participación a trabajadores e impuestos, el saldo, es decir \$ 100.321.19 sea repartido a los socios, según porcentaje de sus participaciones, así:

Galo Romero: \$2.591.63 mensual a partir del mes de mayo en 18 cuotas

Martha de Alvarado y Leonardo Alvarado: 53.671.83

Primera cuota: en el mes de abril 4472.65

Segunda cuota: en el mes de mayo 4472.65

Tercera cuota: en el mes de junio 4472.65

Cuarta cuota: en el mes de julio 4472.65

Quinta cuota en el mes de agosto del 2012 \$17.890.61

La diferencia en el mes de septiembre del 2012 \$17.890.61

El objetivo es contar con liquidez suficiente que permita operar en forma eficiente en la empresa y además por que actualmente estamos trabajando con fondos propios en la **ampliación y mejoramiento de imagen de la estación de servicio**. Además, debo indicar que si los requerimientos de liquidez aumentan, los socios deben comprometerse a analizar el tema y ceder a cambios en la distribución planteada.

Atentamente,



Martha Romero de Alvarado
GERENTE

Tenguel, 3 de abril del 2012

