INFORME DE GERENTE GENERAL AÑO 2006

Señores Junta General Ordinaria de Accionistas

Al terminar el Ejercicio Económico del año 2006 es menester también dar un informe anual de los movimientos tanto administrativos de gestión y económicos por el año 2006 previa a la presentación de Balances Contables.

Este año 2006 se ha realizado una administración acorde a las necesidades de la empresa y se ha tratado en todo lo posible de contrarrestar los factores externos que se presenta y afectan directa e indirectamente a la empresa, el estar al frente de la misma día a día me ha dado las pautas necesarias para tomar las decisiones más adecuadas en beneficio de la empresa, sus accionistas y empleados.

Como Representante Legal y Gerente General de la Compañía Alobamba Cía. Ltda. he tratado de cumplir a cabalidad con la designación a mi encomendadas y en sí representar meritoriamente en todas las actividades desempeñadas, sin embargo es mi deber mencionar que los resultados de la empresa no han sido los precisamente esperados o anhelados por mi persona, esto mayormente debido a factores en lo que debo manifestar me he sentido impotente sobre todo en el aumento agresivo de estaciones de servicio en el sector.

Entre las situaciones más importantes que se dieron lugar en el año 2006 y que afectaron a las Estaciones de Servicio ha sido como ya se mencionó el aumento de estaciones del servicio y no solamente en el sector, si no cabe mencionar que a nivel nacional, esto a sido una de las causas por las que la venta de combustible disminuyó en 97,100 galones aproximadamente y lo que originó que se redujeran la utilidad líquida en $9,300 dólares aproximadamente. Con esto es claro ver que las utilidades hayan decrecido en forma significativa con relación a años anteriores, y que por tanto se encuentre afectada los resultados que se esperaban.

Se puede decir que con estos resultados que no se ha podido cumplir lo que se esperaba y por tanto sed está estancando el crecimiento que se esperaba de la estación de servicios, hay que tomar en cuenta que es menester crear otras fuentes de ingresos para la estación de servicios, debido a que como se puede deducir que es sí la venta de combustibles no es una fuente de ingresos tan rentable como en algún momento lo fuera en el pasado, debe indicarse que la venta de lubricantes no es relevante sus utilidades, esto debe explicarse como un justificativo el que al no encontrarnos en un lugar físicamente urbano y al no existir gran afluencia de personas y vehículos, esto genera que no sea un lugar físicamente comercial, como para que la venta de lubricantes tenga mayor rotación, más bien se considera como un tipo de venta emergentes que nace cuando un cliente requiere de manera urgente la adquisición de un producto.

Sin embargo durante el año 2006 se han realizado varias actividades con el fin de contrarrestar los diversos inconvenientes que se han dado a lo largo del año. Tómese en cuenta que en el año 2006 fue un gran año de conflictos políticos, elecciones presidenciales, que ha acarreado problemas que afectaron a la ciudadanía, inclusive a la poca movilización.

Por ello que en el transcurso de este año 2006 se han realizado varias actividades siempre pensando en el bienestar común de todo quienes conformamos la Compañía Alobamba Cía. Ltda., beneficio tanto para trabajadores, empleados administrativos y accionistas.

Es por todo lo anteriormente que a continuación presentaré a la Junta General de Accionistas un compendio de las actividades más distintivas que se dieron en este periodo de gestión para la que fui designada:

DE LA ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA

Como norma principal ha sido estar al día con las leyes tributarias, laborales, estatutos y entre otras actividades tener un personal permanente, confiable y satisfecho, pues el objetivo de ello es poder mejorar el servicio a los clientes con un trato más agradable y oportuno.

Los cambios del personal han sido normales en base a las necesidades de la estación de servicios, estando de acuerdo en que no se haya perdido la estabilidad, entrenamiento y capacitación tanto de los expendedores, el personal de oficina es estable totalmente.

Las obligaciones y responsabilidades de cada uno de los empleados de la empresa se han mantenido.

No se realizaron adquisiciones de activos fijos, sin embargo se ha dado prioridad al mantenimiento de la estación de servicios con el fin de mantener intacto el patrimonio de la empresa.

Cabe mencionar que es vísperas de que la estación de servicios cuya comercializadora es Shell del Ecuador a futuro pertenecerá a la nueva Comercializadora llamada Prixma, es un anhelo por parte nuestra que este cambio sea en mejor apoyo sobre todo a nuestra estación que es la única estación que se encuentra en la ciudad de Ambato. Por tanto ya se están estableciendo diálogos permanentes esperando obtener los mejores resultados.

Los gastos que se dieron en el año 2006, podemos decir meritoriamente se redujeron en relación al año 2005, beneficiando de cierta manera a los resultados que se hubieran obtenido si hubieran sido iguales o peor mayores que del año 2005, esta reducción fu cerca de $ 6,300.00 en beneficio de la estación de servicios y sus socios. Denotando la gestión realizada por parte de Gerencia

Estos gastos administrativos han sido los necesarios para que la Estación de Servicios funcione adecuadamente, los cuales considero a todos como razonables.

El control en el despacho de combustible ya sea en la compra como en la venta, es un punto de control diario por las evaporaciones que se originan en este tipo de productos, por esto es meritorio manifestar que los resultados de este control ha sido muy satisfactorio pues se está muy por debajo de los parámetros permitidos.

La nueva imagen de la gasolinera ha sido un punto a favor para la empresa, salvo la entrada a la estación que ha sido problema de todos los días el deterioro que siempre se está dando, se está planificando para el año 2007 posterior a la obra municipal de Alcantarillado realizar por fin una entrada técnicamente apta para el ingreso de todos los vehículos.

En gran parte es necesario manifestar que para la toma de decisiones ha existido gran apoyo de todos quienes conformamos la parte administrativa, también en bueno manifestar que se ha logrado reducir y mantener en parámetros razonables los gastos no deducibles, cumpliendo de esta manera con los más altos objetivos que es llevar en su totalidad todos los pagos en base a las exigencias tributarias.

Seguidamente es importante informar sobre la situación económica en la que se encuentra la Compañía Alobamba S.A., la que ha sido estable, pese a las adversidades que siempre afronta la situación del país, las condiciones del mercado y diversos factores propios de esta actividad económica.

Como se mencionó anteriormente el marguen de venta de combustibles disminuyó por tanto lo hizo así en su promedio llegando en este sentido a dejarse de vender en promedio un mes de combustibles de 80.000 galones aproximadamente.

Estudiando esta situación considero que los factores principales para que se de este acontecimiento es inicialmente el aumento de estaciones de servicio la competencia que va en ascenso. Por tanto el trabajo es mejorar este volumen de ventas si no queremos rezagarnos en las gasolineras que están quedando rezagadas por la excesiva competencia.

Sin embargo a pesar del trabajo diario que se mantiene en la gasolinera, es necesario tomar medidas mucho más restrictivas para poder generar o mantener una rentabilidad razonable en relación a la inversión y capacidad instalada de la Estación de Servicios, pues si existe la tendencia a que haya mayor aumento de gasolineras en el sector, es muy probable que la cantidad de galones vendidos disminuirá, lo cual hay que poner un punto de atención a poder atraer a los clientes o por lo menos no perder los clientes fijos que se mantienes fieles hasta el momento.

Hay que tomar en cuenta que nos mantenemos con un margen de utilidad muy reducido, lo cual va apilando las desventajas que hoy en día se tienen en el mercado.

Hay que recalcar que uno de los puntos de mayor control fueron los gastos que se generaron en durante todo este periodo de mi gestión, existió la austeridad total y control en los gastos que se realizaron, paralelos al año anterior, entre los gastos administrativos el rubro mayor son las remuneraciones, en lo que se refiere a los otros gastos son conservadores y acordes a la realidad de la empresa.

Para apreciar de una mejor manera esta situación de austeridad, se refleja claramente en los estados financieros que a desde el inicio de este año se han restringido en un buen porcentaje los gastos administrativos, salvo los pagos que sin lugar a dudas se dieron para beneficio propio de la empresa, adicionalmente como es lógico si existieron gastos no deducibles que por situaciones muy ajenas y particulares no se

pudieron exigir los documentos de respaldo, pero en sí mucho menores en comparación a años anteriores.

La liquidez disminuyó, sin embargo se puede cubrir las obligaciones más urgentes sin inconvenientes.

Se han mantenido los mismos clientes de periodos anteriores y los rubros de cuentas por cobrar son adecuados al movimiento de las ventas, es más este año han disminuido este rubro, es decir el retorno del dinero en ventas se hace más efectivo, todos los clientes permanentes tienen un compromiso muy sólido para con la empresa, pues cumplen casi en su totalidad en una forma puntual con sus pagos.

La compra de combustibles se las ha realizado con el estudio de justo a tiempo, para evitar tener inventario inerte en los tanques y por ende valores invertidos en vano. La rotación de inventarios es de 4 veces en que rota el inventario en un mes, lo que demuestra que nos manejamos con el mismo dinero que se genera de las ventas.

En lo que se refiere a impuestos mantenemos un crédito tributario tanto del impuesto al valor agregado debido a las retenciones del iva presuntivo, y de las retenciones en la fuente principalmente por la compra de combustibles del 3*1000.

El valor de pasivos es razonable en función al movimiento que tiene la gasolinera, por autorización de los accionistas se realizó un préstamo con el Banco del Pacífico de $14,000 en septiembre de 2006 para poder cubrir el total de dividendos del año 2005 y anteriores que se debía pagar, para finalizar este año terminó los pasivo terminaron en forma razonable.

Permanentemente se mantiene el crédito en la compra de combustibles que es de una semana partir de la solicitud de compra, lo que demuestra la solidez con la que en estos momentos se encuentra la empresa.

Las utilidades generadas en el año 2006, han dado lugar a que se calculen Utilidades a Trabajadores, Pago de Impuesto a la Renta, Cálculo de Reserva Legal y a que exista un valor remanente para el pago de dividendos o en su caso para la capitalización.

De esta manera la conciliación tributaria y contable resulta el mismo valor de utilidad de de $28,329.81 antes de utilidades, impuestos, reservas.

Sin embargo debe tomarse en cuenta que se han pagado por concepto de Retenciones del Impuesto a la Renta la suma de $ 2,833.51, en el año 2006 no se pagó el Anticipo de Impuesto a la Renta en Julio y Septiembre por no estar en el cálculo según la declaración del impuesto a la renta del año 2005, por lo tanto hay bajo estas consideraciones se tomarán las mejores decisiones.

CONCLUSIONES:

Como se ha demostrado a través del presente informe las acciones ejecutadas, principalmente que por parte de esta gestión se ha tratado en todo lo mayormente posible realizar actividades y tomar las mejores decisiones posibles en beneficio de la Estación de Servicios.

RECOMENDACIONES:

Es trabajo de todos tomar las medidas más urgentes para realizar acciones que ayuden a mejorar la rentabilidad de la estación de servicios.

Por lo tanto al aplicar estas medidas en una mejor toma de decisiones para poder contrarrestar la disminución que se ha ido detectando en la venta de combustibles y aplicar inmediatamente para generar mayores ventas. Esto puede ser de un plan de promociones directas para con los clientes, aplicando una inversión mínima.

Otra alternativa será el instalar un atractivo hacia los clientes, como servicios adicionales y novedosos sobre todo para los viajeros y turistas que será nuestro segmento a quien hay que apuntar, realizando por ejemplo convenios con empresas representativas que tengan un producto llamativo que atraiga a clientes o instalando puestos de frutas típicas de la región con una apariencia atractiva e higiénica.

Adicional mejorar nuestro servicio de Minimarket y Restaurant, que esperamos se vaya coordinando en lo futuro.

Los clientes son permanentes y se espera poder conseguir a futuro un aumento de clientes seguros y confiables, debido a que por este momento considero que debemos aprovechar la liquidez que tiene la empresa y ampliar el nicho del mercado.

Como siempre expreso mi compromiso, conjuntamente con el equipo de trabajo que es el personal administrativo y personal de atención al cliente para mantenernos en equidad ante las posibles situaciones que se presenten día a día en la Estación de Servicios de Alobamba Cía. Ltda. Finalmente mi agradecimiento sincero por la confianza depositada en mi persona para seguir hasta la presente como Gerente de la empresa.

Atentamente,

Carla Villena Morales
Gerente General