

**INFORME DEL GERENTE GENERAL  
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS  
POR EL 2011**

Pasaje, Mayo 22 de 2011.

Señores Accionistas de:  
**NEGOCIOS Y SERVICIOS DEL LITORAL  
NESERLIT S.A.**  
Presente.

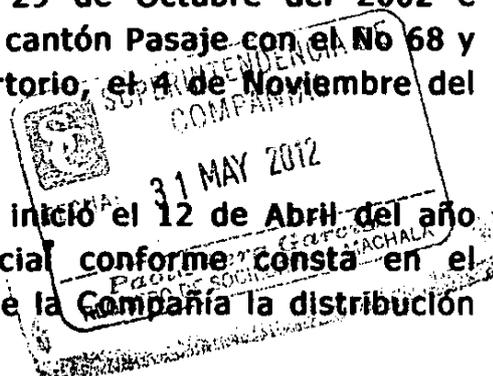
De mi consideración:

En cumplimiento de lo dispuesto en el Art. 20 de la Ley de Compañías, al Reglamento Especial para la presentación de Informes de los Administradores emitido por la Superintendencia de compañías mediante resolución No. 13 publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de Octubre de 1992, y los Artículos 19 y 20 de la Escritura de Constitución de la Compañía, me permito presentar a ustedes los Estados Financieros y el respectivo Informe correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de Diciembre del año 2011 detallando los aspectos más representativos de la siguiente forma:

**GENERALIDADES.-**

La Compañía Negocios y Servicios del Litoral NERSERLIT S.A. se constituyó con un Capital Social de Dos mil dólares de los Estados Unidos de Norteamérica, acto societario que fue aprobado por la Superintendencia de Compañías mediante Resolución No. 02-M-Dic-0297, el 29 de Octubre del 2002 e inscrita en el Registro Mercantil del cantón Pasaje con el No 68 y anotada bajo el No. 2427 del repertorio, el 4 de Noviembre del 2002.

Nuestra actividad empresarial inició el 12 de Abril del año 2003, teniendo como objeto social conforme consta en el Artículo Segundo de los estatutos de la Compañía la distribución



y venta de Combustibles lubricantes además de repuestos y accesorios para vehículos, y para el desarrollo de esta empresa tenemos en alquiler la Estación de Servicios GASOLINERA CORONEL cuyas instalaciones están ubicadas en las calles 9 de Mayo No. 113 y Dr. Rodrigo Ugarte en la Ciudad de Pasaje.

Durante el año 2011, la empresa contó con el abanderamiento de la Comercializadora de Combustibles PETROLEOS DE LOS RIOS C.A. PETROLRIOS red a la que pertenecemos desde el 14 de Agosto del año 2008, son quienes se encargan de proveernos de Combustible en el Terminal de Pascuales ubicado en la Ciudad de Guayaquil.

#### **CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.-**

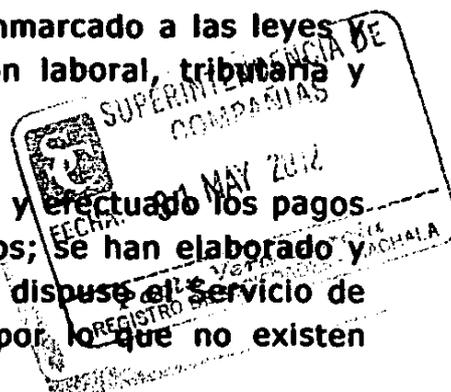
En cuanto al cumplimiento de las disposiciones expresadas por la Junta General de Socios realizada durante el año que se informa, se han cumplido en su totalidad; y los libros societarios se encuentran en orden y a disposición de las entidades de control.

#### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, FISCALES Y LABORALES.-**

En el aspecto administrativo, hemos operado con el personal que las operaciones de ventas han requerido, solo se ha contratado personal de operaciones para el área administrativa y de ventas, personal de servicios y profesionales cuando las circunstancias así lo han exigido y siempre tratando de contar con personas que tengan capacidad y experiencia que nos ayuden a llevar adelante los objetivos de la empresa.

En el aspecto contable nos hemos enmarcado a las leyes disposiciones que rigen nuestra legislación laboral, tributaria y normas contables y financieras.

Se han presentado las declaraciones y efectuado los pagos de impuestos o retenciones según los casos; se han elaborado y presentado los anexos de información que dispuso el Servicio de Rentas Internas a partir del año 2006, por lo que no existen



asuntos pendientes con el fisco.

Así mismo dentro del calendario de aplicación para el registro y presentación de estados financieros hemos cumplido con lo dispuesto mediante resolución de la Superintendencia de Compañías N°. 06.Q.ICI.004 del 21 de Agosto del 2006 publicada en el R.O. N°.348 de 4 de Septiembre del mismo año en el que se adopto las Normas Internaciones de Información Financiera "NIIF" y determino que su aplicación sea obligatoria por parte de las compañías y entidades sujetas al control y vigilancia de la Superintendencia de Compañías, y como nuestra empresa se ubica dentro del tercer grupo que corresponde a las (PYMES) pequeñas y medianas empresas.

De lo cual en el presente periodo de transición se cumplió con la presentación del Cronograma de Implementación destacándose el Plan de Capacitación al personal administrativo y contable, el Plan de Implementación y el Diagnóstico de los principales impactos de la empresa; la misma que fue aprobada por la Junta General de Socios que de acuerdo a los estatutos está facultado para hacerlo.

Adicionalmente se elaboró las conciliaciones del: Patrimonio Neto, Estado de Resultados bajo NEC y bajo NIIF y los ajustes correspondientes al Estado de Flujos de Efectivo.

Las relaciones que ha mantenido la empresa y los trabajadores han sido normales, habiéndose cumplido con los requisitos exigidos por ley, en cuanto a contrataciones, pago de sueldos y salarios y más beneficios sociales, liquidaciones y desahucios cuando fueron necesarios y el cumplimiento de las obligaciones patronales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y Ministerio de Relaciones Laborales.

Para el normal desarrollo de esta actividad hemos cumplido con las disposiciones legales emitidas por los diferentes organismos del estado que controlan y vigilan este tipo de negocios y a la vez cancelando los diferentes valores por tasas y contribuciones. Es así que se ha cumplido con lo dispuesto por:



el Ministerio de Recursos Naturales no Renovables, Ministerio del Ambiente y la actual Agencia de Regulación y Control Hidrocarburifera (ARCH), por lo que contamos con los servicios de las Compañías OROAZUL y PETROAFIN empresas calificadas que nos dan asesoramiento para el fiel cumplimiento de las disposiciones ambientales e hidrocarburíferas.

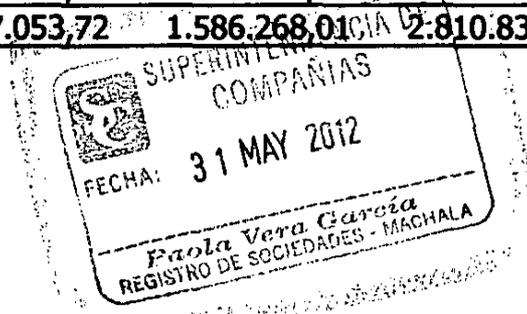
Otras obligaciones que tiene la Estación de Servicios para operar es la Patente Municipal que otorga la Ilustre Municipalidad del Cantón Pasaje, el Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos de Pasaje y el Permiso de Salud que se lo tramita por medio del Hospital San Vicente de Paúl.

#### RESULTADOS OPERACIONALES.-

De estos resultados vamos a analizar nuestras ventas que han sido establecidas en forma mensual y que se comercializan mediante los siguientes cuadros comparativos:

#### NEGOCIOS Y SERVICIOS DEL LITORAL, NESERLIT S.A. VOLUMEN DE VENTAS EN GALONES Ejercicio Económico 2011

MESES	SUPER	EXTRA	DIESEL 2	TOTAL
ENERO	21.010,57	75.628,96	136.262,42	232.901,95
FEBRERO	18.758,70	66.282,62	110.051,03	195.092,35
MARZO	23.816,69	78.018,27	150.639,47	252.474,43
ABRIL	21.326,02	74.972,63	116.419,48	212.718,13
MAYO	22.809,62	81.961,26	143.308,64	248.079,52
JUNIO	21.384,04	74.712,56	138.195,41	234.292,01
JULIO	22.778,85	81.944,71	142.707,64	247.431,20
AGOSTO	23.409,51	85.367,68	130.819,82	239.597,01
SEPTIEMBRE	19.748,98	84.711,39	128.166,25	232.626,62
OCTUBRE	21.340,55	86.104,02	146.875,23	254.319,80
NOVIEMBRE	23.402,16	76.200,32	130.548,23	230.150,71
DICIEMBRE	27.730,83	91.149,30	112.274,39	231.154,52
<b>TOTAL</b>	<b>267.516,52</b>	<b>957.053,72</b>	<b>1.586.268,01</b>	<b>2.810.838,25</b>

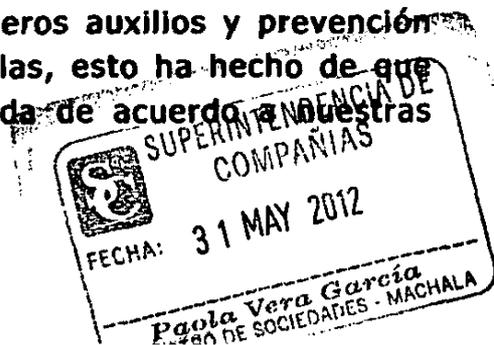


**NEGOCIOS Y SERVICIOS DEL LITORAL, NESERLIT S.A.  
VOLUMEN DE VENTAS EN DOLARES AMERICANOS  
Ejercicio Económico 2011**

MESES	SUPER	EXTRA	DIESEL 2	TOTAL
ENERO	44.122,20	111.930,86	141.304,13	297.357,19
FEBRERO	39.393,27	98.098,28	114.122,92	251.614,47
MARZO	50.015,05	115.467,04	156.213,13	321.695,22
ABRIL	44.784,64	110.959,49	120.727,00	276.471,14
MAYO	47.900,20	121.302,66	148.611,06	317.813,93
JUNIO	44.906,48	110.574,59	143.308,64	298.789,71
JULIO	47.835,59	121.278,17	147.987,82	317.101,58
AGOSTO	49.159,97	126.344,17	135.660,15	311.164,29
SEPTIEMBRE	41.472,86	125.372,86	132.908,40	299.754,12
OCTUBRE	44.815,16	127.433,95	152.309,61	324.558,72
NOVIEMBRE	49.144,54	112.776,47	135.378,51	297.299,52
DICIEMBRE	58.234,74	134.900,96	116.428,54	309.564,25
<b>TOTAL</b>	<b>561.784,69</b>	<b>1.416.439,51</b>	<b>1.644.959,93</b>	<b>3.623.184,12</b>

En el análisis de las ventas nos podemos dar cuenta que las mismas se han incrementado en un 12 por ciento en relación a las ventas del año anterior asumiendo que este significativo incremento se debe a la variación climática que estamos viviendo a nivel mundial, y a pesar de los excesivos controles a los que nos han sometido algunos organismos de control estatal imponiendo límites de venta a nuestros clientes, muy a pesar de eso hemos tenido que trabajar en la comercialización de nuestros productos ofertando a las diferentes empresas que se dedican a la comercialización de banano y camarón principalmente, atrayendo de alguna manera al parque automotor que realiza las rutas intercantonales e interprovinciales, esto nos ha permitido subir nuestro nivel de ventas.

Como en años anteriores nos hemos esmerado en capacitar a nuestro personal en lo que respecta a la atención al cliente, facturación, relaciones humanas, primeros auxilios y prevención de incendios con sus respectivas charlas, esto ha hecho de que nuestro personal se esmere y responda de acuerdo a nuestras expectativas de ventas.

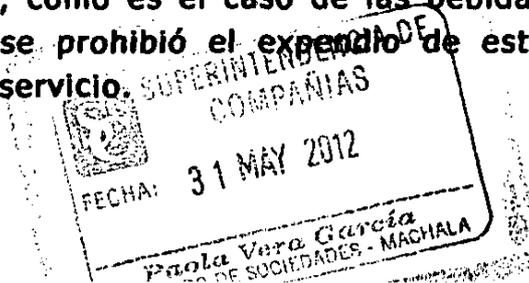


**NEGOCIOS Y SERVICIOS DEL LITORAL, NESERLIT S.A.  
VOLUMEN DE VENTAS DE LUBRICANTES Y MARKET  
EXPRESADO EN DOLARES AMERICANOS  
Ejercicio Económico 2011**

<b>MESES</b>	<b>ACEITES</b>	<b>MARKET</b>	<b>TOTAL</b>
ENERO	13.245,68	791,80	14.037,48
FEBRERO	10.513,16	518,10	11.031,26
MARZO	12.859,79	694,40	13.554,19
ABRIL	12.762,86	586,65	13.349,51
MAYO	14.437,11	758,40	15.195,51
JUNIO	12.306,28	576,10	12.882,38
JULIO	13.621,62	526,55	14.148,17
AGOSTO	14.551,21	532,60	15.083,81
SEPTIEMBRE	14.475,53	521,85	14.997,38
OCTUBRE	17.612,35	531,50	18.143,85
NOVIEMBRE	15.087,60	554,95	15.642,55
DICIEMBRE	14.762,39	662,90	15.425,29
<b>TOTAL INGRESOS</b>	<b>166.235,58</b>	<b>7.255,80</b>	<b>173.491,38</b>

Realizando el correspondiente análisis respecto a las ventas realizadas en nuestro almacén de Lubricantes y Market apreciamos que las ventas, considerando que los incrementos de precio han sido muy notorios, de allí que se puede reconocer que se ha sabido impulsar el producto profesionalmente gracias al asesoramiento y capacitación de nuestro personal de ventas en atención al cliente.

En las ventas del market cabe indicar que este representa un complemento en nuestro negocio, mismo que estamos obligados a tenerlo según las leyes y reglamentos establecidas para las estaciones de servicio, se diría que su variación respecto al año anterior varia por la falta de productos que hemos dejado de comercializar, como es el caso de las bebidas alcohólicas que mediante ley se prohibió el expendio de este productos en las estaciones de servicio.



### SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.-

Todo esto está cifrado en los estados financieros que han recibido y para efectuar un análisis más comprensible de la situación económica-financiera de la empresa procedo a presentar y explicar algunos de los Índices Financieros más comunes y utilizados en el medio:

**a) INDICE DE SOLVENCIA:**

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{359.150,99}{97.417,32} = 3,690$$

El resultado de este índice indica que la empresa es solvente ante sus acreedores ya que garantiza el cumplimiento de sus obligaciones a ellos por más de tres veces de lo que representa nuestro activo.

**b) INDICE DE RENTABILIDAD SOBRE VENTAS:**

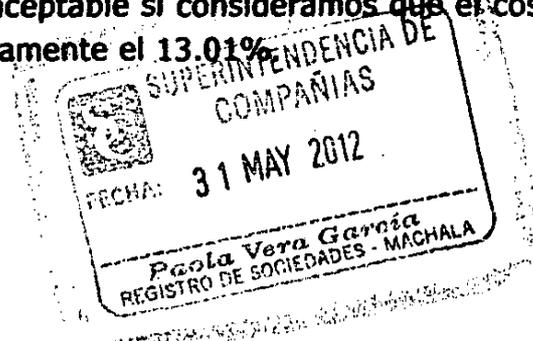
$$\frac{\text{UTIL. NETA OPERAC.} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{143.070,00}{3.389.888,81} = 4,220$$

El porcentaje de utilidad neta que arroja este índice con respecto a las ventas, se da por cuanto las entidades de control han implementado un excesivo control en la comercialización de nuestros productos.

**c) INDICE DE RENTABILIDAD DEL CAPITAL PURO:**

$$\frac{\text{UTIL. NETA OPERAC.}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{143.070,00}{11.000,00} = 13,010$$

El resultado de este índice compara la utilidad contra el Capital legal aportado por los señores socios y las reservas, de cualquier forma el porcentaje es muy aceptable si consideramos que el costo del dinero esta en aproximadamente el 13.01%.



**d) INDICE DE ROTACION DE CARTERA:**

$$\frac{\text{CTAS.x.COB X 365}}{\text{VENTAS}} = \frac{49.723.084,95}{3.389.888,81} = 9,969$$

Este índice, que representa la relación existente entre las deudas totalmente de nuestros clientes y el flujo de efectivo real que la empresa requiere para operar permanentemente, la rotación de más de 36 días de este ratio en el ejercicio muestra que las estrategias de ventas a crédito surten un efecto poco alentador por cuanto no representa contra el crédito otorgado en la compra del producto principal.

**e) INDICE DE INVENTARIOS:**

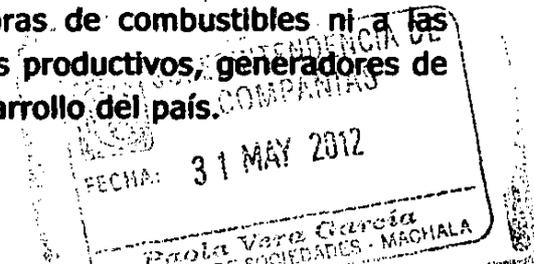
$$\frac{\text{INVENTARIOS. X 365}}{\text{COSTO DE VENTAS}} = \frac{37.354.326,30}{2.907.733,70} = 12,85$$

Dentro de las empresas comerciales este índice sería muy alentador pero en nuestra actividad se vuelve preocupante ya que nuestro negocio tiene como venta principal el combustible que rota a diario pero, en cambio en lo que respecta a los lubricantes y market que son productos que no tiene una rotación permanente lo cual nos permite tener este índice económico que realmente no causa mayor efecto en nuestra economía.

**EVENTOS POSTERIORES AL CIERRE DEL EJERCICIO**

Es necesario hacer conocer a ustedes, señores socios, que muy a pesar de las explicaciones y de que no existe un marco legal adecuado, los organismos de control continúan imponiendo medidas restrictivas y con severidad a la comercialización de combustibles por lo que se torna muy difícil mantener volúmenes adecuados de ventas como los históricos que siempre hemos mantenido.

Es de esperar que estas instituciones reflexionen sobre el daño que ocasionan, no a las comercializadoras de combustibles ni a las estaciones de servicio sino a los sectores productivos, generadores de riqueza, trabajo e impuestos para el desarrollo del país.



### PROYECCION EMPRESARIAL

En vista que en el presente ejercicio económico hemos superado en siete puntos mas de nuestra proyección económica referente al año anterior, para este nuevo periodo económico nos permitimos enfocar principalmente en mejorar la calidad en atención al cliente para lo cual mencionaremos algunas de nuestras estrategias a seguir:

1. Implementación de nuevas técnicas de ventas las que serán transmitidas al personal de ventas por medio de charlas periódicas en la misma estación de servicios.
2. Se ha proyectado realizar rifas y entregas de obsequios mismos que incentiven a nuestros clientes que a diario consumen como son las diferentes cooperativas de transportes que transitan por esta estación de servicios.
3. Dado el hecho de los puntos anteriores se lograría incrementar por lo menos en un 7% las ventas para el siguiente periodo.

### AGRADECIMIENTO

Primeramente quiero expresar mi agradecimiento al Todopoderoso ya que sin sus bendiciones diarias no habría podido llegar a culminar los proyectos que se habían establecido para el presente periodo. Agradezco de manera especial a mi personal administrativo y de ventas mi gratitud imperecedera por la nobleza y responsabilidad con que han sabido llevar su trabajo acorde a lo establecido por la administración.

Con todo mi respeto y consideración

NEGOCIOS Y SERVICIOS DEL LITORAL  
NESERLIT S.A.

José María Coronel Sanmartín  
GERENTE GENERAL

