

Aloag, 30 de Marzo de 2010.

INFORME DE GERENCIA

ESTACIONES DE SERVICIO NACIONALES ESNAL CIA.LTDA.

EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2009



1.- Antecedentes

Esnal Cía. Ltda. Es un empresa que se dedica a la venta y distribución de combustibles líquidos para automotores y tiene dos estaciones de servicio, la mismas que estas ubicadas Esnal 1 en la panamericana Sur km. 30 sector Aloag y Esnal 2 en la vía Aloag – Santo Domingo en el km. 47 en la población de Tandapi. Esnal 1 tiene suscrito contrato de afiliación con la compañía Energy gas, el mismo que tiene una duración de tres años, y se cumple el mismo en el 2011, Esnal 2 tiene contrato suscrito con la comercializadora Petróleos y Servicios por un período de 5 años el mismo que terminará en el año 2012.

En el sector de la panamericana comprendido desde Cutuglahua hasta el puente de Jambelí por el sur y desde Amaguaña hasta el peaje de la vía Aloag – Santo Domingo de este a oeste, al momento existen 18 estaciones de servicio, las mismas que han proliferado de manera desordenada y con complicidad con los municipios y otros entes que se encargan de otorgar los permisos, sin hacer los estudios de mercado, de esta manera el sector está al momento atestado de gasolineras, las mismas que en su afán de lograr ventas han rebajado los precios de venta al público entrando en una carrera desenfrenada de cual baja más el precio, por tal motivo las ventas de todas las estaciones de servicio han bajado en todos sus productos y nuestra estación no es la excepción, por tal motivo los ingresos bajaron los gastos

fijos se mantienen estables, por ende la utilidad de este negocio entró en niveles de pérdida. Por otro lado en la estación de servicio Esnal 2 ubicada en el pueblo de Tandapi, no pudo incrementar la venta, aunque si existe demanda por los distintos combustibles, por cuanto los despachos se encuentran restringidos, habiendo cupos en los distintos productos, causando molestias a nuestros clientes, por no tener en forma oportuna los stocks necesarios para abastecerles oportunamente. En repetidas ocasiones nos ha tocado retirar los productos desde el terminal de Esmeraldas, haciendo largas colas de espera para ser atendidos, causando demoras y sobre todo, incremento en el precio de transporte de un centavo por galón a cinco centavos por galón quintuplicándose el costo de transporte, causando gastos extras para poder tener el combustible para vender a nuestros usuarios.

2.- Análisis de los resultados

Con estos antecedentes es fácil deducir que los resultados del ejercicio económico 2009 sufrieron un considerable decremento en las utilidades, además de los impuestos anticipados que por ley tenemos que realizar, en el caso de los distribuidores de combustibles, nos afecta con un impacto desorbitante, ya que la utilidad por galón es muy baja y este impuesto esta en relación directa con los ingresos que en cambio son muy altos, se ha realizado los reclamos correspondientes pero hasta el momento no se ha logrado ningún resultado para que le SRI comprenda nuestra situación precaria, se ha tomado medidas importantes como reducir al mínimo los gastos, ser más eficientes en los procesos, pero sin embargo de esto nuestra utilidad fue antes de impuestos de 8201.32 lo cual si comparamos con las inversión de tener una estación de servicio se puede ver a las claras que este negocio ya no es rentable.

3.- Conclusiones y Recomendaciones

De esta manera en mi calidad de gerente de la empresa recomiendo a los señores accionistas que debemos diversificar el negocio dentro de las estaciones de servicio creando negocios alternos mas fortalecidos, como minimarked, restaurantes, venta de repuestos automotrices, materiales de construcción, etc. Para que se conviertan en ingresos frescos que puedan sostener la crisis del sector de los distribuidores de combustibles, de otra manera sería como conclusión provocar la venta o el sierre del negocio como última alternativa.

Aprovecho la oportunidad para agradecer la confianza depositada en mi persona por parte de los señores accionistas y de mis compañeros de trabajo sin los cuales no hubiera sido posible lograr estos resultados aquí descritos

Atentamente.



Pablo Ramos Sotomayor.

Gerente ESNAL Cía.Ltda.

