

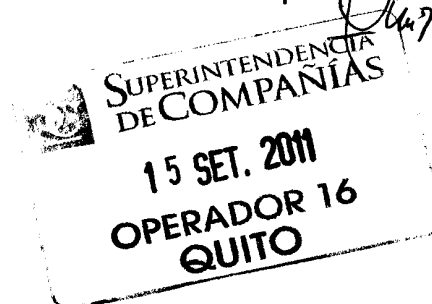
Aloag, 30 de Marzo de 2011

INFORME DE GERENCIA AÑO 2010

1.- ANTECEDENTES

La compañía ESNAL Cía.Ltda. fue creada en el año de 1999, con la finalidad, u objetivo social entre otros el vender toda clase de combustibles derivados del petróleo, es así que fundo las estación Esnal 1 en la panamericana sur Km. 30 y luego las estación Esnal 2 en la parroquia Manuel Cornejo Astorga (Tandapi), logrando servir a nuestros clientes de forma rápida, oportuna y en sitios geográficos claves para la transportación de las rutas hacia y desde la costa ecuatoriana con destino final Quito.

Como es de vuestro conocimiento por informes anteriores, la ventaja de estar en sitios claves, despertó en la creación de un sin número de estaciones de servicio, de tal manera que en la zona de influencia de las dos estaciones nuestras existen mas de una veintena de gasolineras, esto provocó que la competencia baje los precios de los combustibles para de este modo captar clientes, de esta manera nos dejaron fuera de mercado y nos obligó a poner nuestros precios acordes con el entorno del mercado, la consecuencia es que hemos ido recuperando el volumen de venta a un ritmo muy lento de los combustibles como son gasolina extra y gasolina súper, con respecto al diesel 2 las ventas bajaron por las causas ya explicadas y además porque en la ciudad de Quito que se encuentra muy cerca de Esnal 1 se vende diesel Premium , que es un producto mejorado de acuerdo a las exigencias del Distrito Metropolitano de Quito, de tal manera que muchos transportistas prefieren hacer sus recargas en estaciones de la capital, otra causa es las dificultades de acceso por la panamericana sur del sentido norte – sur por



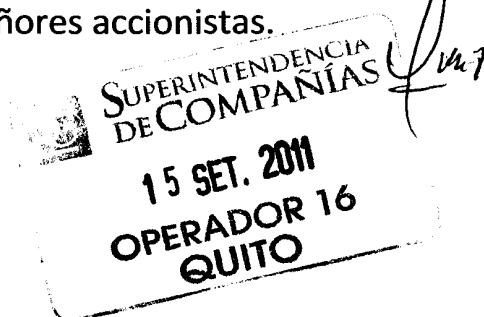
cuanto los vehículos tienen que hacer maniobras forzosas para ingresar a la estación, por los motivos descritos nos obligó a tomar medidas adicionales como reducir el personal en pista en el día y posiblemente en el próximo año en la noche en la estación Esnal 1, en Esnal 2 la venta se mantiene no pudiendo crecer ya que existen cupos de despacho por parte de la comercializadora, quedándonos inclusive sin producto en algunas ocasiones, la vía Aloag – Santo Domingo sigue haciendo los trabajos de ampliación, esto provoca molestias a los usuarios de esta vía y el invierno hace de las suyas llegando a que se produzcan deslaves y derrumbes en esta carretera.

2.- ANALISIS DE LOS RESULTADOS.

Antes de entrar en los resultados o rendimientos de la compañía, debo informar a los señores accionistas que se implementó un nuevo sistema de contabilidad estructurado para el manejo de estaciones de servicio, como ustedes pueden entender la implementación de este sistemas causó demoras en nuestra contabilidad pero luego está rindiendo frutos porque podemos tener la información de una manera mas ágil y oportuna.

Adjunto a este informe ustedes pueden ver los estados de pérdidas y ganancias, como también el balance general al 31 de Diciembre de 2010. El resultado del ejercicio es de una utilidad de **24.250.43 dólares**, pese a las amenazas arriba descritas, logrando una venta de 2.460.641 dólares, que comparado con la venta del año pasado tenemos una **decremento en ventas del 1.12%**, es así que en año 2009 vendimos **2.488.541,13 dólares** menos la venta del año 2010 que es de **2.460.641.65** nos una diferencia en negativo de **27.899.48 dólares**.

Haciendo un análisis de los resultados y de las circunstancias del entorno y de los sucesos e imprevistos del año 2010 podemos decir que es un resultado aceptable, dicho de otra manera pese a existir una utilidad esta no se compadece con respecto a las inversiones de ustedes señores accionistas.

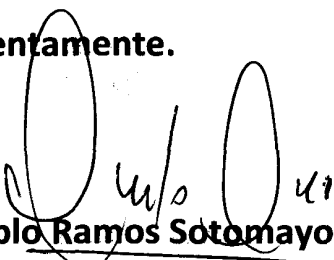


3.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Como ustedes pueden observar los resultados no son alentadores, de hecho la autocritica debe existir en esta compañía por ende yo como responsable de la gerencia me encuentro muy preocupado por no tener los resultados que ustedes señores accionistas se merecen, por mi parte redoblaré los esfuerzos para trabajar poniendo por delante todo mi talento a servicio de la compañía y como recomendación pido a ustedes que me apoyen solidariamente en este esfuerzo, en las necesidades puntuales de este negocio.

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.

