

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA DE SOCIOS DE LA ESTACIÓN DE SERVICIO ALOAG CÍA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012

Dando cumplimiento a las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente, se pone en consideración de los señores socios el informe de la gestión realizada por gerencia de la estación de servicio Aloag Cía. Ltda. en el ejercicio económico del año 2012.

Entorno situacional

El 26 de Octubre del 2012, queda inscrito en el Registro Mercantil el nombramiento de la actual gerencia, fecha a partir de la cual, mi persona asume funciones y se hace responsable sobre las operaciones y resultados de la compañía.

Una vez nombrada la nueva gerencia, se dio un período de transición entre las administraciones cambiantes, sin embargo debo hacer conocer a la junta de socios y enfatizar que, a pesar de mi exigencia, la gerencia saliente no realizó formalmente la entrega de inventarios de combustibles, saldos de bancos, estados de cuentas de clientes, y en general de toda la documentación a su cargo, es decir no se realizaron Actas de Entrega - Recepción.

Como iniciativa propia y con la ayuda de la Sra. Presidente, se levantó un acta de la toma de inventario físico de combustible, a diciembre del 2012, con el fin de recibir adecuadamente esta responsabilidad. En lo posterior, se ha venido realizando un procedimiento similar, de forma mensual, para el respectivo control.

Dentro del entorno de la compañía se deben observar varias variables, una de estas es el avance vial a nivel nacional, ya que es importante para el desarrollo del transporte pesado y liviano; lo cual se traduce en una oportunidad de negocio dado la ubicación geográfica de las estaciones de servicio.

El intensivo control por parte de las entidades reguladoras, en las Estaciones de Servicios, hace cada vez más crítico el cumplimiento de normativas y reglamentaciones; que además de la vulnerabilidad a las sanciones también representan un costo elevado.

La política fiscal del gobierno es también un factor relevante, es de conocimiento general que las obligaciones tributarias de la naturaleza que fueren deben ser estrictamente aplicadas y cumplidas.

En cuanto a proveedores, la comercializadora Petróleos y Servicios, durante el 2012 otorgó a la compañía un crédito de siete días posteriores a la facturación y entrega del combustible; actualmente el plazo es de cinco días, lo que produce la urgente necesidad del incremento de capital de trabajo.

Competencia, dentro del sector de influencia existen varios competidores importantes, el precio al ser regulado no es un factor de competencia; sin embargo la infraestructura, nivel de servicio, calidad del producto, políticas de crédito, servicios adicionales son factores determinantes.

Clientes, la compañía atiende a dos segmentos de diferente categoría, dentro del análisis de clientes; se encuentra el segmento A, clientes a crédito mayormente consumidores de diésel, transportistas y dependientes de las empresas para las que trabajan, estas cuentas representan alrededor del 60% de las ventas actuales. El 40% restante pertenecen al segmento B, clientes que cargan ocasionalmente, de contado, mayormente su consumo es de gasolina Extra y después Súper; la mayor clientela dentro de este segmento tanquea en la sucursal Aloag 2.

Este breve análisis del cliente indica que la mayor cantidad de ventas son a crédito, 60%, representando en la actualidad el negocio central de la compañía.

Dentro de la estructura organizacional se definen funciones y responsabilidades específicas con el objetivo de incrementar los niveles de eficiencia en las operaciones de la empresa. Se definen las siguientes áreas: gerencia, ventas, cartera y contabilidad. Dentro de éstas existen actividades de apoyo mutuo, que son: control de personal, logística externa y logística interna.

Entorno Administrativo

Tras este breve análisis del entorno y situación interna de la compañía se ponen en conocimiento puntos específicos relevantes de la gestión realizada.

Asumida la administración, y principalmente en los primeros meses la gerencia realizó un álgido trabajo por conocer y entender a fondo y en detalle el giro del negocio, sus particularidades así como su entorno; pues si bien las bases administrativas son ampliamente aplicables, éstas deben adaptarse al tipo de mercado que cada sector maneja. Con este antecedente se han ido aplicando políticas y procesos que facilitan a la presente administración a cumplir con sus funciones.

A partir de noviembre del 2012; se procura el cumplimiento de obligaciones corrientes vencidas, como son pago de impuesto a la renta año 2009, 2010, utilidades pendientes de pago a los empleados 2012 y demás proveedores.

En Noviembre del 2012 se contrata los servicios de la firma Tributec, para la recuperación del IVA presuntivo años 2009, 2010, 2011, impuesto por cobrar que a medida que se ha ido acumulando,

también ha ido mermando el capital de trabajo. La gestión está en curso, la recuperación de estos valores será de mucha importancia para la estabilización económica de la empresa.

Con el objetivo de mantener una estabilidad económica, a través de un mayor flujo de fondos, se ha visto necesario la implantación de políticas de crédito más estrictas, siempre cuidando la fidelidad del buen cliente.

Durante el 2012 se cumplió con el mantenimiento requerido de las instalaciones y equipos de la E/S Aloag 1 y 2; actualmente se desarrolla un plan de mantenimiento preventivo y correctivo, de ser necesario, de cada estación; con el fin de reducir la posibilidad de daños y riesgos futuros.

Entorno Económico

En primer lugar se debe mencionar que a partir de este periodo se adoptan las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, para la aplicación de políticas contables y elaboración de los estados financieros.

El Balance general al 31 de diciembre del 2012, muestra un importante incremento de Propiedades y Equipos, en los rubros de terrenos por 793.349,00 dólares; y, edificios en 338,949 dólares; esto a consecuencia de la activación de obras y sobre todo a los ajustes NIIF, ya que la aplicación de estas normas obligaron a revaluar dichas propiedades.

Para este período económico la compañía presenta una disminución muy significativa del capital de trabajo neto, es decir deterioro de su liquidez. Al cierre de este ejercicio económico la razón corriente es de 0,99, esto indica una baja capacidad de cumplimiento de obligaciones corrientes y un capital de trabajo igual a cero. La razón corriente siempre debe ser mayor a 1.

En el estado de Resultados, el incremento de las ventas netas al cierre del ejercicio económico por el año 2012 respecto al año anterior, es del 35%, resultado obtenido principalmente por las nuevas operaciones de la Estación Aloag 2.

Para el año 2013 se ha proyectado un incremento conservador pero significativo del 20% en las ventas netas, esto en cuanto a la estabilización de las operaciones de las dos estaciones Aloag 1 y Aloag2; y a la puesta en marcha de un plan de mercadeo cuyo objetivo es el incremento de las ventas del cliente del segmento B; además de la apertura que siempre se ha tenido para los clientes de crédito.

Utilidad neta; la utilidad neta para el ejercicio 2012 es de 63,044 dólares; para el análisis de este resultado es importante tomar en cuenta el incremento considerable del gasto de operación en un 50%, en primer lugar por la apertura de la nueva sucursal que genera incremento en personal, servicios, suministros y demás; y, del incremento del gasto de depreciaciones correspondiente al nuevo rubro de propiedad y equipo. Así mismo se debe tomar en cuenta el incremento del gasto

no deducible producto de desembolsos autorizados por la junta de socios y pago de intereses tributarios. Es necesario observar además, que a mediados del año 2012, la estación Aloag 1, tuvo un decrecimiento en sus ventas producto de las obras de remodelación.

En la junta general extraordinaria de socios del 14 de diciembre del 2012, se resolvió el aumento de capital en 847.094 dólares, mediante la emisión de 847.094 participaciones de un dólar cada una. Se aprueba que el pago se realice por capitalización de utilidades retenidas, fracción de fondo de reserva y aportaciones en numerario. Esto da como resultado un capital social total de un millón de dólares, cuyo suscripción está a cargo del abogado Julio Plaza Rada.

Conclusiones

El elevado endeudamiento a largo plazo que obliga a la compañía, préstamos Procredit y PyS, así como las políticas de crédito demasiado flexibles, afectan de manera importante el nivel de liquidez de la empresa dificultando el cumplimiento de las obligaciones corrientes y postergando varias necesidades de inversión.

Si bien la apertura de la sucursal, Aloag 2, ha producido un incremento en ventas, también involucra un mayor gasto de operación. Es importante analizar que los costos fijos son totalmente cubiertos por el actual volumen de ventas, cabe señalar que el nivel de rentabilidad no es el esperado.

Las políticas de crédito deben beneficiar los intereses de la empresa a corto y largo plazo. Es muy importante el manejo relacional con los clientes, tratando de mantener la base histórica de buenos clientes, pero es también importante mantener niveles adecuados de recuperación de cartera que no afecten a la liquidez de la empresa. La empresa requeriría de mayor capital de trabajo para lograr incrementar el volumen de ventas planteado, por lo que será necesario acostumbrar a la actual clientela a respetar las políticas emanadas para llegar hacia este objetivo.

En el presente período se observa un creciente nivel de gastos; por lo que la empresa debe optimizar la utilización de los recursos, para mejorar este rubro.

Recomendaciones

Incrementar el volumen de ventas, potencializando el uso de la capacidad instalada de la E/S Aloag 2, para lo cual la gestión administrativa, deberá direccionar esfuerzos de mercadeo para generar aumento en la participación del mercado objetivo.

Incorporar dentro de la estructura organizacional un área que tenga como funciones específicas, el control de las actividades logísticas, mantenimiento y de atención al cliente.

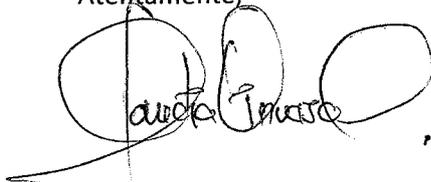
Desarrollar el segmento de clientes de contado; uno de los fuertes competidores en este segmento es la Estación de Servicio Flamingo, ubicada en Tambillo y uno de los principales factores que influyen en su nivel de participación además de su ubicación, es la oferta de servicios complementarios que presta, por esto se recomienda el desarrollo formal de un estudio de factibilidad a cargo de la gerencia para la aprobación y construcción del área comercial en la Estación Aloag 2.

Optimizar la utilización de recursos a través de la revisión del rubro gastos. Es necesario aplicar cambios en ciertos gastos que la gerencia considera inconvenientes además del manejo de políticas y presupuestos.

En mi calidad de gerente recomiendo a los señores socios, la capitalización de los resultados obtenidos en el año económico 2012, para la financiación de capital de trabajo que actualmente es deficitaria, así como para desarrollar las inversiones pendientes en la ESA 2.

Por último debo dejar constancia de mi agradecimiento por la confianza depositada en mi persona para el desempeño de esta difícil función. Pondré toda mi capacidad profesional y experiencia adquirida en el trajín del trabajo diario, para conseguir exitosamente los resultados planteados.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Claudia Vinuesa', with a large, stylized flourish extending from the end of the signature.

Ing. Claudia Vinuesa Coba

Gerente