

INFORME DE GERENCIA

En cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías y a los Estatutos de la Estación de Servicio Alóag Cía. Ltda., cumplimiento con presentar a la Junta General de Socios el informe de gerencia correspondiente al periodo 2014.

EVENTOS RELEVANTES

Durante el periodo 2014, se produjeron eventos relevantes a nivel interno y externo que han orientado la gestión administrativa, el manejo financiero y tributario y de manera general la toma de decisiones.

En enero del 2014, se realiza la recuperación del IVA presuntivo por un valor de 54.500 USD.

En Marzo del 2014, Estación de Servicio Alóag, nombra como Presidente de la compañía al Ing, Rolando Pavón en Junta Extraordinaria.

En el mes de Abril el Servicio de Rentas Internas retira la calidad de Contribuyente Especial a Estación de Servicio Alóag, y las obligaciones que ésta resolución conlleva.

En el mes de Junio se solicita la revocatoria de la Licencia Ambiental del Alóag Dos, debido a errores de carácter administrativos en su aplicación. A la par se inicia el proceso de licenciamiento Expost; solicitado por el Ministerio del Ambiente.

En el mes de Julio, de acuerdo a los resuelto en Junta Extraordinaria, se registran las declaraciones sustitutivas del Impuesto al Valor Agregado IVA de los años 2010 al 2013, en relación al pago indevido realizado en periodos anteriores, el trabajo se realizó con el asesoramiento de la firma Tributec.

Se hace efectiva la capitalización de Aportes para Futuras Capitalizaciones, acordado en Junta Extraordinaria en Noviembre del 2013. A Diciembre del 2014 el capital Social de la Compañía es de 1.080.820 USD.

Las nuevas regulaciones por parte del Ministerio de Relaciones Laborales, crean la obligatoriedad de la implantación del Sistema de Gestión para la Prevención.

GESTION ADMINISTRATIVA

Para el periodo 2014, la administración se enfocó en el cumplimiento del presupuesto presentado a los señores socios; en la gestión de cartera; organismos de control y en la propuesta inicial de un proyecto para la construcción del área comercial y de servicios complementarios para la Estación Alóag Dos.

A continuación se informa de actividades principales realizada dentro de cada área:

CARTERA

En el periodo 2014, se presentó al comité de socios el manual de políticas de créditos, el cual busca direccionar de manera eficiente el tiempo de recuperación de cartera y por otro lado promover una relación rentable con los clientes. Se implementaron procesos que actualmente permiten realizar de manera eficiente la declaración de ventas a crédito a la DINARDAP, como lo indica la normativa vigente.

ORGANISMOS DE CONTROL

Para el periodo 2014 la administración ha cumplido con todos los requerimientos y se obtuvieron satisfactoriamente los permisos anuales por parte de la ARCH, Ministerio de Salud, Cuerpo de Bomberos y Municipio de Mejía; que son las entidades que regulan las operaciones para Estaciones de Servicio. Además se ha cumplido regularmente las inspecciones de la ARCH, Ministerios de Turismo y Ministerio de Salud.

Licencia Ambiental

Altag Cía Ltda. El proceso de licenciamiento ambiental Expost está a cargo de la Participación Ciudadana PPC, además se solventaron las observaciones determinadas en el borrador de Auditoría Ambiental para el ingreso del documento definitivo al Consejo Provincial de Pichincha.

Altag Dos. El proceso de licenciamiento ambiental Expost está a cargo de la firma consultora Ecotono; durante el periodo se trabajó en la aprobación de los términos de referencia, TDRS, en el organismo de control encargado.

RECURSOS HUMANOS

En el periodo 2014, se procuró el desarrollo de competencias del personal; para lo cual se dictaron tres jornadas de capacitación enfocadas en el trabajo en equipo, servicio al cliente y ventas. Para el personal del área administrativa la capacitación se dirigió a la aplicación de Normas Internacionales de Información Financiera, gestión de cobranza, declaración de ventas a crédito, entre otros.

La compañía siguió con el modelo de medición de rendimiento de los empleados basada en el cumplimiento del reglamento interno y demás políticas internas respecto al control y flujo organizacional.

Gerencia realizó un seguimiento cercano a todo el personal mediante reuniones mensuales.

Durante el periodo se realizaron actividades que promueven la integración y el desarrollo de un clima laboral favorable para el cumplimiento de funciones y objetivos de cada área.

SISTEMA NACIONAL DE LA GESTIÓN DE LA PREVENCIÓN SGP

Cumpliendo con lo dispuesto por el Ministerio de Relaciones Laborales, se realizó una autoauditoría, en donde se encontró insuficiencia en el registro y aplicación de procesos que deben manejarse en torno a la gestión de prevención de riesgos de

acuerdo al Ministerio de Relaciones Laborales. En acompañamiento con los consultores de Petróleos y Servicios se desarrolló el Reglamento de Seguridad y Salud en el Trabajo, el análisis de riesgos laborales para cada estación, y la matriz de riesgos, mismos que se encuentran en legalización.

Es importante resaltar que dentro la empresa, si existe una gestión en la prevención de riesgos en el trabajo por la evidente implicación de riesgos que conlleva el giro del negocio. Históricamente los organismos de regulación que han intervenido en este aspecto son Bomberos, Agencia de Regulación de Hidrocarburos, Consejo Provincial; sin embargo se reconoce la obligación y necesidad de integrar e implantar en la compañía el SGP de acuerdo a lo dictaminado por Ministerio de Relaciones Laborales.

PROYECTOS

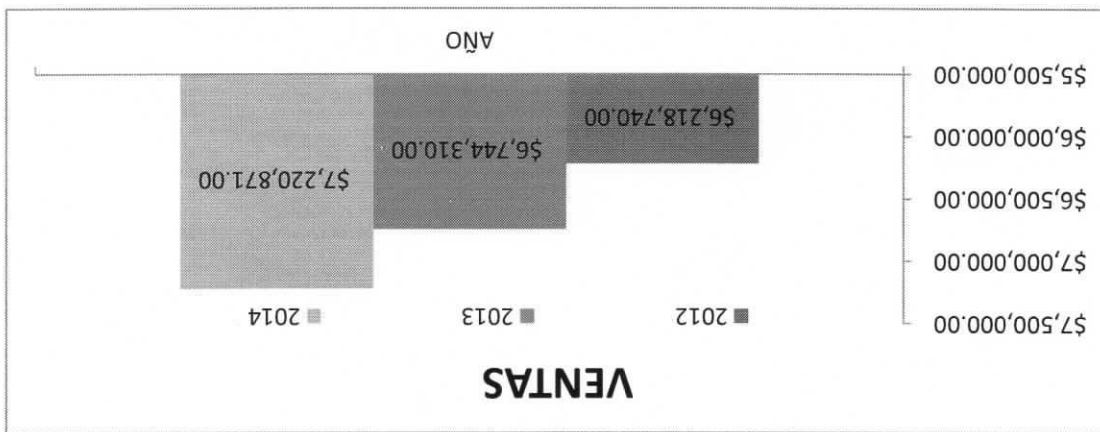
En el mes de Agosto se presentó la propuesta para la construcción de un área comercial que brinde servicios complementarios en Estación de Servicio Alóag Dos ; para esto se realizó previamente un estudio de mercado interno en donde se determinó la existencia de necesidades y de una demanda potencial de estos servicios.

En septiembre se realizó la presentación de planos y presupuesto estimado para la propuesta de construcción.

ANÁLISIS DE VENTAS

El valor de las ventas para el año 2014 es de 7.220.871 USD y se registra un crecimiento del 7% respecto al periodo anterior

Para el periodo 2014, el presupuesto de ventas fue de 6.800.000 USD.; se ha cumplido con el presupuesto.

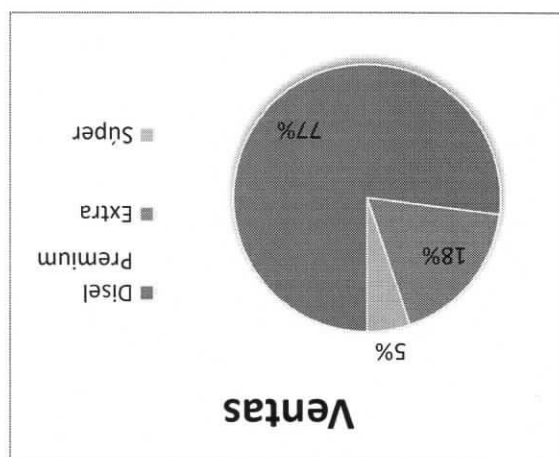


Composición de ventas:

Para el 2014, el producto que genera el 77 % del total de ventas es el Diesel Premium.

La Composición de las ventas es similar al periodo anterior.

Diesel Premium, históricamente, es el producto más vendido. Dentro de este segmento, los principales consumidores son empresas de transporte pesado y transportistas independientes de venta a crédito.



Ingresos Operacionales

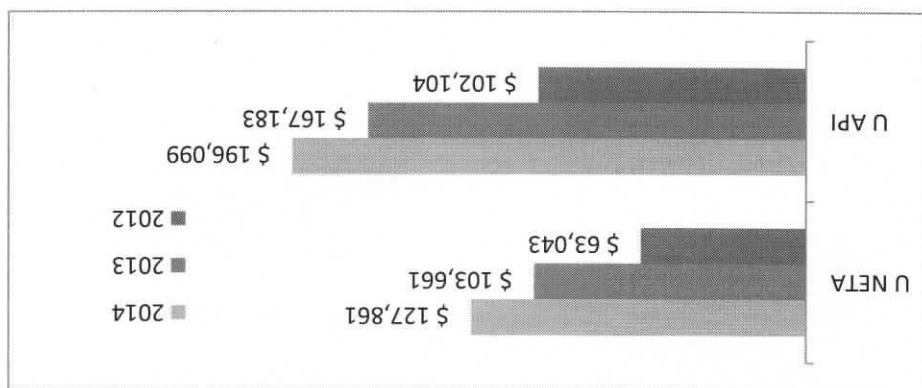
El total de ingresos operacionales para el periodo 2014 es de 7.243.558 USD., cumpliendo con el presupuesto presentado. Este rubro está compuesto por las ventas de combustibles y el valor de arrendamiento de locales comerciales.

ANÁLISIS DE RESULTADOS

1. Utilidad NETA

La utilidad neta para el periodo 2014 es de 127.861 USD. Mostrando un crecimiento del 23% frente al periodo anterior.

2. Las Utilidad API, antes de participación de trabajadores (PT15%) e impuesto a la renta (IR 22%) es de 196.099 USD.



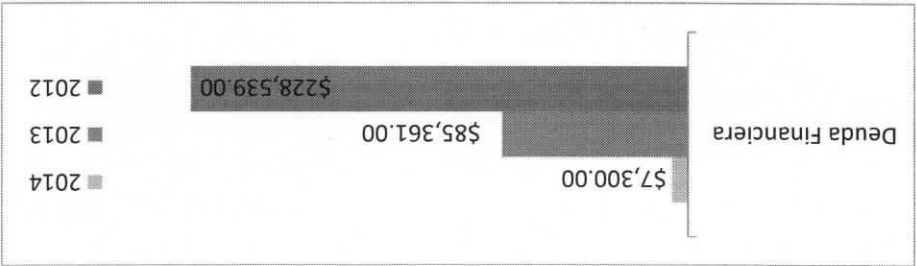
3. Dividendos

Para el periodo 2014 el valor del dividendo es de 121.468 USD.

ANÁLISIS FINANCIERO

4. Deuda Financiera

El flujo de caja generado en año 2014 le permitió a la compañía operar sin necesidad de endeudamiento financiero importante. A diciembre del 2014 el endeudamiento a largo plazo es de 7300 USD. (Banco Procredit)



5. Indicadores de Liquidez

- Razón corriente: 1,72. Los activos corrientes cubren en un 172% sus pasivos corrientes.
- Prueba ácida: 1,66. Los activos corrientes cubren en un 166% sus pasivos corrientes antes de realizar los inventarios.

PATRIMONIO

Al diciembre del 2014 el Capital Social de la compañía es de 1.080.820 USD.

A diciembre del 2014 dentro del Aporte para Futuras Capitalizaciones se encuentra el rubro de 8.407,79 USD, producto de la adopción de las NIIFs. El cual debe ser capitalizado con la autorización de la Junta de Socios mediante Acta.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

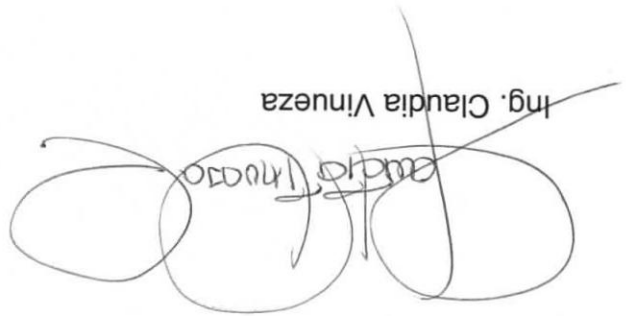
Estación de Servicio Alóag muestra un crecimiento general tanto de ingresos operacionales, como en utilidad neta.

Los niveles de liquidez y endeudamiento reflejan solidez y estabilidad económica.

Se recomienda retomar el proyecto de construcción del área comercial de la Estación de Servicio Alóag DOS, ya que complementar los servicios ofrecidos y potenciar la participación de mercado; es una oportunidad real de crecimiento para la compañía.

Las políticas y estrategias de negocios deben estar alineados a los objetivos a largo plazo de la junta de socios; consiguiendo de esa manera una visión más amplia y sobre todo un crecimiento consistente en el tiempo.

Finalmente, quiero expresar mi gratitud a todos quienes conforman esta empresa familiar por la confianza brindada y sobre todo por la oportunidad de trabajar en la dirección de la compañía y aportar en el crecimiento de la misma.


Ing. Claudia Vinuesa