

---

## **INFORME DE GERENCIA**

Para dar cumplimiento a lo estipulado por la Ley de Compañías; y lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la empresa en cuanto a la presentación del informe de gerencia, en mi calidad de Representante Legal de Estación de Servicio Alóag Cía. Ltda. pongo en consideración de esta Junta el informe de gestión del periodo 2017.

### **Introducción**

En general el 2017 a nivel país ha sido un año de cambios, que según los indicadores macroeconómicos del Banco Central del Ecuador, se observa una ligera tendencia a estabilización del crecimiento de la actividad económica, muy a lo contrario de la tendencia de crecimiento observada en 2016. Según el Fondo Monetario Internacional (FMI) la economía del Ecuador creció en un 2,7% en el 2017; este crecimiento estuvo apalancado por el incremento del precio del crudo y los ingresos fiscales obtenidos con mayor endeudamiento público. El organismo internacional mencionado, estima un crecimiento de 2,2% para el 2018.

En este periodo se han realizado varias actividades con el objetivo de mejorar en todas las áreas de la Estación:

### **Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe**

Para el año 2017 la empresa se planteó como objetivo principal un crecimiento en ventas del 3 % en referencia al 2016, notablemente el objetivo inicial se pudo sobrepasar y se generó un crecimiento en ventas del 13%, en base a gestión de control del gasto y campañas de marketing en meses estratégicos según la planificación en trabajo conjunto con presidencia.

### **Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General**

En 2017 se llevaron a cabo las siguientes Juntas Generales, en abril la Junta de aprobación de Estados Financieros y destino de utilidades de la cual se dio cumplimiento a lo establecido por los socios. En diciembre se convocó a Junta a los señores socios para el Conocimiento y Resolución para el cambio de domicilio de la compañía como también para el conocimiento y resolución del proyecto de reforma y codificación del estatuto de la compañía, actividad que fue aprobada para su ejecución. Se estima que a inicios del año 2018 se concluyan todos los trámites legales y esta reforma entre en vigencia.

---

## **Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal**

### **Área Administrativa**

Durante este periodo se han realizado varias actividades para asegurar el mejor desempeño de la empresa tanto en el área logística, administrativa y comercial, que a continuación se detallan:

#### **Garantía Bancaria y Pólizas**

Se inicia en abril el proceso de renovación de la Garantía Bancaria que la empresa mantiene con el Banco de la Producción de acuerdo a los lineamientos de la comercializadora, por un valor de \$ 200.000 por la cual se paga una comisión de \$10.015, y es entregada a tiempo en Petróleos y Servicios para respaldar nuestras compras a crédito.

En mayo se renueva la Póliza de Fiel Cumplimiento de la Licencia Ambiental a favor del GAD Provincia de Pichincha, para respaldar el plan de manejo ambiental de la estación, por una cobertura de \$ 12.185, cuya prima anual es de \$286,00.

#### **Cambio de precio en gasolina súper**

En junio, de acuerdo al análisis de la competencia tomando en cuenta su influencia en precio en el sector, en trabajo conjunto con presidencia se estima coherente y competitivo cambiar el precio de la gasolina súper de \$ 2.18 a \$2.24, este precio tiene buena aceptación en nuestros clientes, lo que permite evidenciar que hay crecimiento de junio a diciembre del 19% en el volumen de ventas, sin afectar el nivel de consumo.

#### **Cambio de imagen**

En el mes de agosto la comercializadora genera un gran cambio en su imagen, para lo cual fuimos seleccionados entre las primeras gasolineras en ser parte del mismo, esta nueva imagen es una gran transformación en el concepto de colores, logo y proyección de Petróleos y Servicios, lo que ha generado gran impacto en nuestros clientes.

#### **Inversión**

En enero se remodelan las instalaciones de la Cafetería pequeña de Alóag 1, se realizaron correcciones en el techo, paredes, instalaciones eléctricas y piso.



En febrero y marzo se cambia gran parte del adoquín de la salida de Alóag 1 para dar cumplimiento a las observaciones previas de la ARCH para poder cumplir lo estipulado para el control anual.

En julio se complementan las seguridades en oficinas, cajas fuertes y cuartos de cuentas con lectores electrónicos para tener mayor seguridad y un ingreso controlado de visitas.

En octubre con el afán de realzar la imagen de los locales de Alóag 1, se decide cambiar la fachada y se colocó alucobond y un letrero en 3D que realiza nuestra imagen corporativa.

En noviembre se compra a Petróleos y Servicios el sistema de monitoreo TLS450 Plus, según lo aceptado por los socios de la empresa para Alóag 2, y así poder tener un amplio manejo y control de tanques, descargas de combustibles, stock del producto, reporte de alertas y otras funciones que apoyan a la gestión de control de la estación. Además, se remodela el local que antes era archivo de la estación, para oficinas comerciales, de igual manera se intervienen paredes, instalaciones eléctricas, y piso.

En diciembre se decide activar el tanque adicional de gasolina extra de Alóag 2 pues dada la demanda de feriados y fines de semana, se consideró conjuntamente con presidencia tener un tanque adicional con una bomba funcional para incrementar la capacidad de almacenamiento y asegurar la atención al cliente.

### **Gestión tributaria**

En agosto se recupera el IVA presuntivo del periodo enero 2016 a febrero 2010, con el respaldo de nuestros asesores tributarios Tributec por un valor de \$ 22.978,73 mediante Resolución N 117012017RDEV194206, sin embargo el Servicio de Rentas Internas nos recuerda que mediante Resolución 117012017RDEV044263, la empresa debe deducirse la cantidad de \$ 20.968,35 que corresponde a la diferencia existente entre los valores que se ha descontado y el valor que se debió restar en el periodo enero de 2010 a febrero 2015, producida por las declaraciones que el contribuyente ha efectuado, por lo que nuestro saldo en Crédito Tributario para marzo 2017 debe ser \$ 0,00.

### **Cartera vencida**

Se da continuidad al trabajo de recuperación de la cartera vencida con apoyo de nuestro asesor legal, estos procesos tienen resultados en tres niveles: a) Procesos judiciales concluidos, con resultados positivos y que se están pagando a través de convenios de pago o en efectivo; b) Procesos judiciales ganados con sentencia y en proceso de ejecución o pago; y, c) Procesos judiciales en trámite, por citar, por calificar la demanda, como también acuerdos extrajudiciales con ciertos clientes. Se detallan en la figura a continuación los más relevantes:

JUICIOS GANADOS Y SE ESTAN COBRANDO					
	Valor	N Juicio	Tipo de documento para demanda	Ciente / Empresa	Estado
1	12.186	17231-2017-00678	Facturas	TRANSBAHAMONS	Acuerdo de Pago - Pagando
2	18.007	17233-2017-00703	Letra de Cambio	Vilo Peralvo Males	Acuerdo de Pago - Pagando
3	3.163		Recbos	Cristian Díaz	Acuerdo de Pago - Pagando
4	2.142	17230-2017-04298	Letra de Cambio	Klever Espinoza	Acuerdo de Pago - Pagando
5	4.829	17315-2017-00662	Facturas	Ezequiel Amaguaña	Acuerdo de Pago - Pagando
6		17315-2017-0985	Facturas	Héctor Amaguaña	Acuerdo de Pago - Pagando
7	10.400		Ejecutivo	Romel Quiligana	Pagado
8	2.608	17230-2017-04295	Letra de Cambio	Olger Arroyo	Cónyuge ofreció pagos mensuales.
9	1.321	17233-2017-01098	Letra de Cambio	Byron Moncayo Calderón	Pagado.
JUICIOS GANADOS CON SENTENCIA Y POR COBRAR					
10	3.214	17313-2010-1555	Ordinario	Marco Caza	Apelación Corte Provincial
11	2.705	17321-2014-0644	Verbal Sumario	Jorge Herdoñas	Ejecución Super. Bancos
12	3.924	17303-2013-0227	Verbal Sumario	Jaime Villarreal	Ganado a Insolvencia
		17230-2017-12260	Concurso Acreedores	Jaime Villarreal	Volver a citar
13	2.058	17323-2010-1537	Ordinario	Ismael Fonseca	Oficio Super. Bancos
14	2.500	17320-2011-0862	Ordinario	Antonio Reinoso	Niega apelación regreso juzgado
15	3.544	17315-2016-00991	Letra de Cambio	Bety Caza Guanolema	Oficio Super. Bancos
16	895	17233-2017-00790	Facturas	Luis Collantes	En ejecución.

**Figura 1** Estado de juicios clientes con cuentas pendientes

Estación de Servicio Alóag 2017

### **Entidades de control**

En febrero se programa un mantenimiento exhaustivo en las dos estaciones en cuanto a: surtidores, pistas, luminaria, adoquinado, trampas de grasa, baterías sanitarias, infraestructura en general, mediante lo cual, se obtiene el permiso de control Anual que emite la Agencia de Regulación y Control Hidrocarburífero ( ARCH).

En junio, se obtiene para nuestro autotanque el permiso de operación anual emitido por la ARCH.

Además, se obtienen los permisos habilitantes locales: Permiso del Benemérito Cuerpo de Bomberos y permiso de uso de suelo en el Municipio de Mejía.

### **Sistema de Seguridad y Salud Ocupacional SSO**

Se apoya mediante disponibilidad de recursos y participación en el proceso de Seguridad y Salud Ocupacional a la presidenta de la estación, quien es la Coordinadora de esta actividad transcendental como empresa y para dar cumplimiento a los requerimientos de las autoridades de control: Ministerio de Trabajo e Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

### Campañas comerciales

En agosto en base a la planificación propuesta por presidencia, se realiza una campaña de verano para fidelizar al cliente y crear recordación de la marca; en base a esto y otros factores los niveles de venta en este mes son los más altos en el histórico de los últimos 4 años.

En noviembre, con el afán de hacer partícipes a nuestros clientes de nuestra historia en el mercado se celebra el décimo sexto aniversario de Estación de Servicio Alóag que conmemora el tiempo que estamos constituidos como empresa, se realiza una campaña de tres semanas con varios premios, y con el total involucramiento de nuestro personal.

### **Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente**

#### Indicadores Generales

##### Ventas

Como se observa en la figura a continuación se identifica la evolución de ventas desde el año 2012 al 2017.

### **Evolución de ventas**

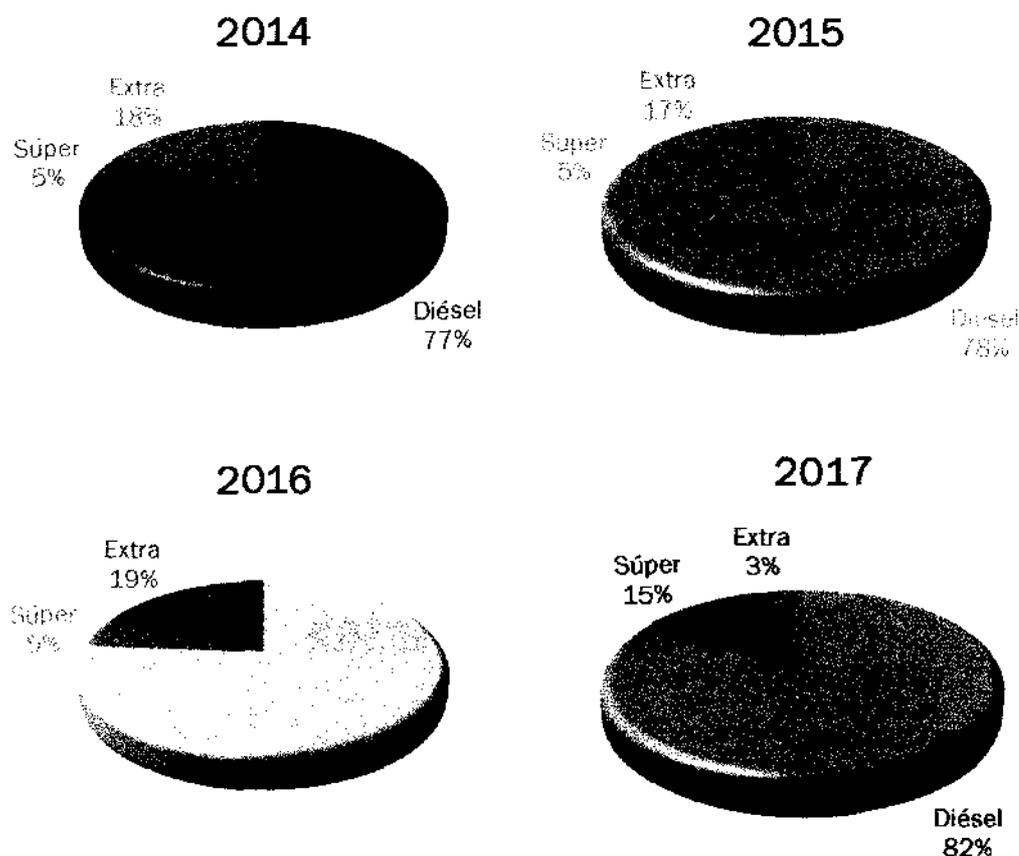


**Figura 2** Evolución de ventas Estación de Servicio Alóag 2012-2017

Como se evidencia en la figura 2, respecto al año anterior se evidencia un crecimiento en ventas del 13%, lo que representa \$ 1.012.814,00 adicional en ventas, este año es el que más se destaca desde el año 2012; estos resultados se obtienen por las campañas

ejecutadas en meses estratégicos, cambio de imagen de la comercializadora, énfasis en la atención al cliente y mejora continua de procesos.

Composición de ventas por producto 2014 - 2017



**Figura 3** Composición de ventas según los productos comercializados por Estación de Servicio Alóag desde el año 2014 al 2017.

Haciendo referencia a los datos históricos de ventas por producto desde el año 2014 a 2017 como se muestra en la figura 3, la composición de ventas por producto ha tenido una variación peculiar, la gasolina extra entre el 2014 a 2016 representa entre el 17% y 19% de la demanda, mientras que en 2017 representa el 3% de demanda, lo que denota una variación en la preferencia de producto en el mercado, que se ve sustituida por gasolina súper, la cual en años anteriores ha representado un 5% de las ventas, no obstante en el año 2017 representa un 15% de las mismas.



Se destaca además el crecimiento en ventas de diésel en un 6% respecto al año 2016, siendo el producto más importante para la empresa pues representa el 82% de las ventas, por tanto se destina una gran inversión en esfuerzos y recursos en planificación logística y otros recursos tecnológicos para mantener un stock ideal y mantenimiento del mismo.

El desempeño de las ventas de 2015 a 2017 se identifica en las figura 4, 5 y 6, como se detalla a continuación:

### VENTAS 2015 -2017 Diésel

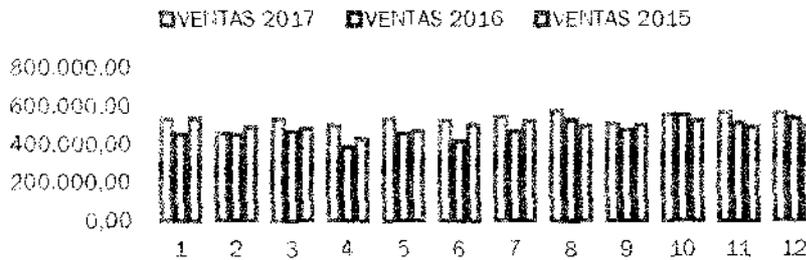


Figura 4 Ventas del producto diésel periodo 2015-2017

En la figura 4 se describe el movimiento de las ventas del producto diésel, donde se recalcan las ventas de 2017 versus 2016, que tienen un crecimiento del 13%, destacándose los meses de abril y junio de 2017 como los mejores meses de venta en relación a 2016.

### VENTAS 2015 -2017 Extra

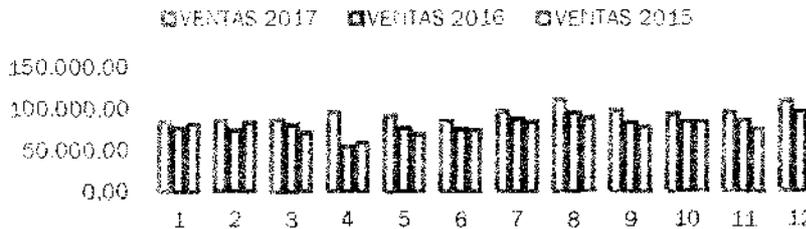


Figura 5 Ventas del producto gasolina extra, periodo 2015-2017

En la gasolina extra es importante el crecimiento en ventas en el mes de abril que evidencia un crecimiento del 77% en base al año anterior, así también en agosto existe un crecimiento del 16% en comparación al año 2016, en diciembre hay un crecimiento del 14%.

## VENTAS 2015 -2017 Súper

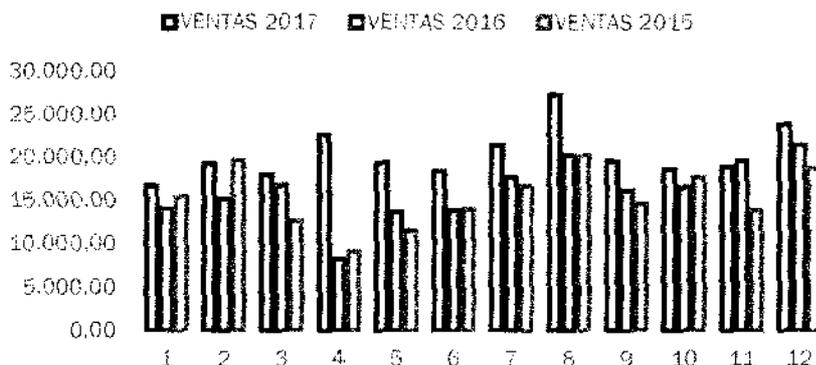


Figura 6 Ventas del producto gasolina super, periodo 2015-2017

En gasolina súper existen varios meses que presentan índices altos de venta como abril, junio, julio, y agosto con un crecimiento del 179%, 33%, 21%, y 34% respectivamente.

### Razones de liquidez

#### Razón corriente

$$\text{Activos corrientes} / \text{Pasivos corrientes} = 2,67$$

Por tanto la empresa por cada dólar que debe tiene \$ 2,67 dólares para respaldar la deuda, el nivel de liquidez a corto plazo es bueno, y se puede cumplir sin problema sus obligaciones.

#### Prueba ácida

$$\text{Activos corrientes} - \text{inventarios} / \text{Pasivos corrientes} = 2,56$$

La empresa por cada dólar que debe dispone de \$2,56 para pagarlo, por tanto tenemos la capacidad de pagar las deudas a corto plazo sin necesidad de realizar sus inventarios.

### Razones de apalancamiento

#### Nivel de endeudamiento

$$\text{Pasivo total} / \text{Activo total} = 16,46\%$$

La empresa por cada dólar que tiene en el activo, debe \$16.46 esta es la participación que tienen los acreedores en relación sobre los activos de la compañía.

### Endeudamiento de Leverage o apalancamiento

$$\text{Total pasivo} / \text{Patrimonio} = 0,21$$

Por cada dólar en patrimonio existe una deuda de 0.21 en pasivos. En base a este resultado en la empresa el riesgo que corren los socios es menor, puesto que su aporte en la financiación de los activos es menor.

### Razones de capital de trabajo

#### Capital de trabajo

$$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 680.359,15$$

La empresa tiene \$ 680.359,15 libres para cubrir sus necesidades operacionales.

### Razones de rentabilidad

#### Margen Bruto de Utilidad

$$\text{Ventas} - \text{costo de ventas} / \text{Ventas} = 13\%$$

El margen total disponible para cubrir gastos operativos y rendir utilidades es de 13%

#### **Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico**

Con el objetivo de incrementar nuestra presencia en el mercado, se plantea para el año 2018 manejar una estrategia de diferenciación por calidad de servicio lo que implica realizar varias inversiones para mejorar el nivel de atención al cliente; por ende se planifica ejecutar lo siguiente:

- Traslado de oficinas administrativas de Alóag 2 para Alóag 1.
- Ampliación de las oficinas administrativas en Alóag 1.
- Reubicación de los locales comerciales en Alóag 2 y mejorar sus espacios
- Ampliación de las baterías sanitarias de Alóag 2.
- Compra de nuevo vehículo de reparto de combustible.
- Adquisición de satélites para Alóag 2.

En base a las inversiones mencionadas se plantea a esta Junta destinar el 30% de sus utilidades para apoyar a todas las actividades propuestas.

---

**Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico**

Es destacable que en este año existe un crecimiento del 13% en ventas, lo que indica que han sido efectivos todos los esfuerzos por cumplir nuestro objetivo inicial y mejorar nuestro posicionamiento en el mercado.

El manejo de cartera vencida ha mejorado de igual manera en un 5%, se ha ajustado la política de crédito, con más exigencias respecto al cumplimiento del contrato mantenido con los clientes.

Así también la empresa demuestra un excelente nivel de liquidez, en su flujo de efectivo se demuestra un crecimiento del 5% respecto al año anterior.

En este año la liquidez generada ha permitido a la empresa cubrir por sí sola sus gastos, sin tener que pedir apoyo a entidades financieras.

Es muy relevante el incondicional apoyo de presidencia en este periodo, han sido fundamentales sus observaciones, proyectos, experiencia y control para todas las actividades de la estación, lo que ha permitido conseguir extraordinarios resultados para la empresa.

Para el periodo 2018 se plantea sostener el nivel de ventas presentados históricamente de 2014 a 2017, es decir un crecimiento del 3%, así también ejecutar los proyectos presentados previamente y mayor gestión del gasto, para generar un crecimiento en rentabilidad adecuado e incrementar nuestra presencia en el mercado.

Se recomienda a los señores socios una participación activa en las actividades que genera la empresa para con sus clientes, así también su apoyo con su gran conocimiento del negocio y sus relacionados.

Finalmente, deseo agradecer a esta Junta por el apoyo y la confianza brindada en este año de gestión.



Ing. Katherine Coba  
**GERENTE**  
**ESTACIÓN DE SERVICIO ALÓAG CÍA. LTDA**

Dado en Alóag, 13 de abril de 2018.