
INFORME DE GERENCIA

Para dar cumplimiento a lo estipulado por la Ley de Compañías en su artículo 20 respecto a la presentación de informes de los administradores; y lo dispuesto en los Estatutos Sociales de la empresa en el artículo 27 en cuanto a la presentación del informe de gerencia, en mi calidad de Representante Legal de Estación de Servicio Alóg Cía. Ltda. presento a esta Junta el informe de gestión para el periodo 2018.

Introducción

La economía de Ecuador experimentó una recuperación más rápida de lo previsto en 2017, con un crecimiento estimado en 2,7 por ciento para este periodo. De acuerdo al Fondo Monetario Internacional, la reactivación estuvo respaldada por la recuperación parcial de los precios del petróleo y por la ampliación del acceso a los mercados financieros internacionales. Se destaca que el nuevo gobierno se está esforzando por sumar al sector privado a la lucha contra la corrupción, lo cual podría beneficiar a la economía a más largo plazo. Sin embargo, a corto plazo, la economía sigue siendo vulnerable a impactos externos, situación que requiere recortar el déficit fiscal y recuperar la competitividad a través de reformas estructurales.

Para la gestión del año 2018 se han realizado diversas actividades según precede:

Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico

Para este periodo el objetivo trazado para el crecimiento en ventas fue sostener el nivel de crecimiento del año 2017, es evidente que esta perspectiva conservadora permitió crecer en un 7% respecto al año anterior, estos niveles de venta permitieron que la comercializadora reconozca a la empresa como el número uno en ventas a nivel zonal.

En cuanto a planes de renovación de activos se pudo adquirir un vehículo nuevo marca Scania y un tanque marca Induacero, para ampliar nuestra capacidad logística y de abastecimiento.

Se cumple el plan de mejorar los servicios complementarios con el inicio del adoquinado del nuevo parqueadero para clientes.

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

Se llevó a cabo la siguiente Junta General:

- Abril: Junta Extraordinaria para conocer el informe del auditor externo, informe de presidencia y gerencia, conocimiento y aprobación de Estados Financieros,

En octubre se contrata un Póliza General de todo riesgo para asegurar el nuevo vehículo adquirido, mediante Sweaden por un valor de \$ 4.855,65

En diciembre se contrata la Póliza de Responsabilidad Civil para el nuevo camión, a través de Sweaden, por \$1.967,12.

Inversión

En enero se realiza una ampliación a la cafetería de Alóag 1.

En febrero y marzo se realizan varias adecuaciones a las instalaciones de las dos estaciones por motivos del control anual de la ARCH, trabajos como: adoquinado entrada de Alóag 1, reparación luminaria marquesinas, pintura pistas, reparación piso, ampliación piso isla de diésel, mantenimiento general a surtidores e instalaciones.

En septiembre se remodelan las instalaciones de Traimcobsa, se realizan varios trabajos: cambio total de techo, colación de gypsum, adecuaciones eléctricas, cambio de ventanas, pintura.

En octubre se construye la estructura para un cajero del Banco Internacional en Alóag 2, se asume esta construcción para asegurar este servicio las 24 horas y complementar los servicios de la estación.

En noviembre y diciembre se empieza a ejecutar el proyecto de adoquinado del terreno a la salida de Alóag 2, se realizan trabajos como: adecentamiento del terreno, aplanamiento y colocación de material base, adquisición de adoquín. Este proyecto queda suspendido a fin de año pues los permisos emitidos por el Municipio requieren planos arquitectónicos y trámites varios en esta entidad.

Cartera vencida

En función al trabajo en conjunto con nuestro asesor Legal, se ha dado énfasis en la recuperación de la cartera vencida, se detalla el estado de todos los procesos:

Procesos con sentencia favorable, por ejecutar y cobrar

- Marco Vinicio Caiza Caiza
- Jorge Oswaldo Herdoiza León
- Bety Margoth Caza Guanolema
- Ismael David Fonseca Dávila
- Jaime Clemente Villareal Pozo
- Luis Collantes Coba
- Narcisa del Pilar Sambachi Gutiérrez
- Ilerca
- Edgar Patricio Cevallos Paredes
- Comtrayler
- Edison Cevallos Paredes
- Hernán Calvopiña
- Imelda Rodriguez
- Olger Marcelo Arroyo Duque
- Christian Diaz Bahamonde
- José Inaquiza
- Manuel León
- Daniel Obando
- Franklin Correa

- Promoción de Navidad: Fidelizar al cliente mediante la entrega de caramelos navideños a nuestros clientes.

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

Indicadores Generales

Ventas



Figura 1 Evolución de ventas Estación de Servicio Alóag 2012-2018

De acuerdo al histórico de ventas, desde el año 2012 las ventas tienen una tendencia creciente y sostenida.

Existe un crecimiento de ventas respecto al año 2017 – 2018 de un 7.11%, representa ventas adicionales por 567.751,96, según la figura 1.

Figura 2 Composición de ventas según los productos comercializados por Estación de Servicio Alóag desde el año 2014 al 2018.

La composición de ventas desde el año 2014 hasta 2018 tiene un comportamiento similar, la venta de diésel representa entre el 75% a 78% de las ventas, la gasolina extra representa entre 17% al 19% de las ventas; y la gasolina súper representa entre el 5% al 6%. En consecuencia el diésel es el producto de mejor venta para la empresa, al cual se debe poner especial atención en su fidelización.

En las figuras 3, 4 y 5 se detalla el nivel de ventas por producto y por año:

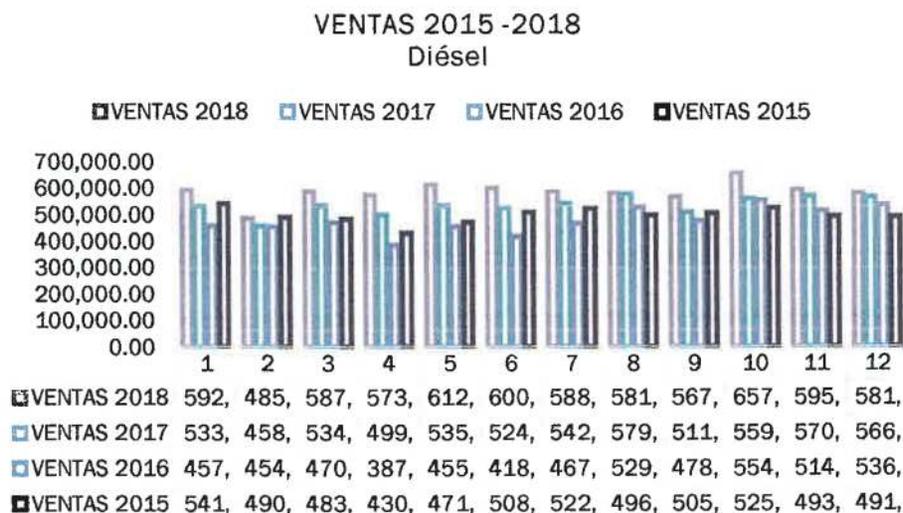


Figura 3 Ventas de diésel años 2015-2018

Según la figura 3, para el producto diésel en general el crecimiento en ventas versus el año 2017 es del 10%, los meses de mejor venta son mayo, junio y octubre.



La empresa por cada dólar que debe dispone de \$2,81 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

$$\text{Pasivo total} / \text{Activo total} = 17.33\%$$

La empresa por cada dólar que tiene en el activo, debe \$17.33 esta es la participación que tienen los acreedores en relación sobre los activos de la compañía.

Endeudamiento de Leverage o apalancamiento

$$\text{Total pasivo} / \text{Patrimonio} = 0,23$$

Por cada dólar en patrimonio existe una deuda de 0.23 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

$$\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente} = 748.511,87$$

La empresa tiene \$ 748.511,87 libras para cubrir sus necesidades operacionales.

Razones de rentabilidad

Margen Bruto de Utilidad

$$\text{Ventas} - \text{costo de ventas} / \text{Ventas} = 14\%$$

El margen total disponible para cubrir gastos operativos y rendir utilidades es de 14%

Crecimiento en ventas

$$\text{Ventas actuales} / \text{ventas periodo anterior} = 7.11\%$$

El trabajo en equipo con Presidencia ha permitido sacar adelante importantes proyectos y decisiones en todas las áreas de la empresa, el apoyo de presidencia ha sido muy relevante para conseguir los objetivos trazados.

Los objetivos planteados para el año 2019 en cuanto a ventas es crecer un 2%, capacitación continua a los colaboradores, remodelación de oficinas, incrementar los servicios complementarios, controlar el nivel de gasto para sostener los niveles de crecimiento presentados en años posteriores.

Finalmente, agradezco a esta Junta por su soporte en el desarrollo de las actividades de este año, su conocimiento del mercado y su experiencia han permitido tomar decisiones empresariales acertadas.

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Katherine Coba". The signature is stylized and includes a large, sweeping flourish on the left side.

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