

92266

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA
ESTACION DE SERVICIO ALOAG CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO
ECONOMICO DEL
AÑO 2.006.**

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente, pongo a consideración el Informe de la Gestión realizada por la administración de la Estación de Servicio Alóag Cía. Ltda. durante el ejercicio económico del año 2.006.

1.- COMPORTAMIENTO DEL ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO

Todos conocemos que nuestro país desde hace una década viene acarreado una dura crisis política, lo que ha dado como resultado que tengamos una marcada recesión en el sector productivo, esto determina que disminuya la utilización del recurso humano disponible, el cual al no disponer de adecuadas plazas de trabajo, abandonó el país, privándonos de mano de obra capacitada, ampliando la subocupación en pequeños negocios, afectando de manera especial a nuestra rama por la desleal competencia y el alto nivel de corrupción. Situación que no ha permitido que nuestro país tenga un adecuado crecimiento económico, ni se ha permitido incentivar la producción, por falta de apoyo por parte del gobierno para crear la suficiente infraestructura para dar paso a que nuestros compatriotas puedan desarrollar sus iniciativas, su dedicación y se fomente la creación de empresas que dinamicen el aparato productivo. Mas aún el gobierno de turno vivió una etapa de transición política, por tal razón no se dio énfasis para mejorar el nivel de institucionalidad, tan venido a menos a fin crear un ambiente propicio para mejorar la situación de nuestro país.

Este entorno afecta cada vez el margen de utilidad de los distribuidores de combustibles, ya que al no tener la suficiente producción nacional de estos productos, capaz de abastecer la demanda interna, el Estado se ve obligado a importar un considerable volumen de productos terminados y como no quiere crear una crisis social, para aparentar calma en su población al aumentar los precios, tiene que afrontar altos subsidios que el mismo pueblo en definitiva es el que paga, pero los distribuidores de combustibles no podemos mejorar el margen de utilidad bruta que se mantiene en un promedio de un 12 % , y que debemos afrontar un costo operativo con tendencia a la alza, que aunque mantenemos el sistema monetario del dólar de Estados Unidos de Norteamérica, el índice inflacionario tiene tendencia a subir, al igual que las tasas de interés bancario y el costo de mano de obra, por mencionar

algunas variables económicas, esto dificulta el desarrollo sostenible de las Estaciones de Servicio y del sector productivo en general.

Sin embargo, es mejor poner optimismo, confianza, capacidad y profesionalidad en el trabajo de quienes estamos al frente de esta importante empresa, a pesar de la incertidumbre creada en el ambiente político económico por el que atraviesa actualmente nuestro país, retomamos la posta con la mayor aptitud, con la mejor buena voluntad, con dedicación y trabajo profesional y capacitado de todos quienes conformamos el recurso humano de esta empresa.

2.- POTENCIALIDADES DE NUESTRA EMPRESA.

Se debe reconocer el trabajo realizado por la administración anterior, pues se ha tomado una empresa en marcha, producto de la capacidad y entereza que ha requerido desde los mandos altos y medios hasta los despachadores, para llegar a posicionarse en buen nivel del mercado de la distribución de combustibles. Pero admiro sobre todo la capacidad de su mentalizador y creador de todo el sistema que se encuentra en funcionamiento, pues se requirió de inteligencia, iniciativa, dedicación, sacrificio de la familia en su debido para realizar una inversión, como también destreza y minuciosidad para desarrollar cada uno de los pequeños y grandes detalles que ha requerido la Estación para operar de manera adecuada, el fue su dueño y luego su mayor socio y que Dios lo tenga en su gloria, el Señor Luis Humberto Coba Muñozt.

3.- ENTREGA- RECEPCION DE LA ADMINISTRACION

Luego de que no se pudo concretar el nombramiento del gerente que se nombró en la Junta del 20 de Abril del 2.006, en una siguiente Junta resolvieron tomar en cuenta los servicios profesionales de esta persona, que por razones de conocimiento de ustedes no se pudo concretar el nombramiento en la fecha señalada, en el me de Julio como ya estaba notificado, se empezó a hacer visitas a la Estación, con fecha 10 de Agosto del 2.006 se legalizó el nombramiento de Gerente de la Compañía por el período de dos años.

El 21 de Agosto se procedió a la entrega de varios documentos por cobrar de varios clientes, cuyo detalle es el siguiente:

Recepción de Documentos y Cuentas por cobrar:

-Mc Trasandina.

Cinco cheques posfechados del 25-Ago.al 29 Sep. Por	\$ 29.996,17
Cuatro L/C del 31-Oct-04 al 14-Dic-04 Por.	\$ 37.811,76
Varias facturas por documentar desde el 26/06/06 hasta	

el 17/08/2006. Por \$ 23.228,90
Total \$ 91.036,83

En esa fecha el contrato se encontraba el archivo cerrado

Actualmente se encuentra en archivo ofic. Guamaní.

-Sr. Byron Bohórquez , cuenta por cobrar/sin documento	\$1.128,01
-Sr. Nelson Bermeo, facturas *	\$ 504,50
-Sucesión Indivisa, Estados de cuenta	\$1.468,67
-Sr. Ricardo Carrera (transportista), estados de cta.	\$1.814,00
-Sr. Raúl Chamorro, estados cta.	\$ 200,00
-Sra. Alicia Cevallos Vda. de Estrella, kardex	\$ 3.276,82
-Sr. Julio Herrera, estados de cta.	\$ 891,44
-Ing. Luis Gordillo, estados de cta.	\$ 4.871,15
-Sr. Marcelo Maigua, estados cta. (menos \$500.00 Sra. Lupe)	\$ 2.214,51
-Ferretería Guamaní , estados de cta.	\$ 2.269,61
-Margoth Gallardo, estados cta.	\$ 706,26
-César Quinga, transportista, estados cta.	\$ 2.308,36
-Manuel Saraguro, estados cta.	\$ 1.945,09
-Manuel Santillán, estados cta.	\$ 1.888,83
-David Peñaherrera, estados cta.	\$ 238,36
-Hermel Pineda, estado cta.	\$ 75,18
-Víctor Hugo Latorre, estados cta.	\$ 537,00
-Luis Romo (transportista) estados cta.	\$ 390,95
-Deidan Torres, estados cta. *	\$ 3.047,02
-Arq. Roberto Saravia, estado cta.	\$ 582,05
-Pilar Coba, estados cta.	\$10.489,37
-Traimcobsa, 24 L/C.	<u>\$ 179.934,11</u>
TOTAL	\$ 314.032,63

Cabe señalar que este listado de clientes es la entrega de documentos de soporte para realizar la gestión de cobro. Se firmó una constancia de lo entregado a esta fecha. Es importante aclarar que la mayoría de clientes de este listado son de normal recuperación, en el caso de cuentas de difícil recuperación, se están realizando algunas gestiones e incluso en otros tomando acciones legales con la ayuda de la administración anterior; a excepción de dos (*) que prácticamente son incobrables.

No se pudo realizar la entrega recepción del resto de documentación perteneciente a esta oficina, por que se encontraba cerrada.

El 28 de Agosto del 2.006, se procedió a la entrega definitiva de la administración de la Estación de Servicio Aloág Cía. Ltda., es decir se tuvo que tomar la administración de manejo de cuentas bancarias, luego de realizar los trámites respectivos, la administración de compra y venta de los productos, la administración de recurso humano disponible, en fin toda la responsabilidad que conlleva el cargo de la gerencia.

Posteriormente, cuando se abrieron las oficinas, se procedió a la entrega de documentos como: escrituras, libros de actas, archivos correspondientes a correspondencia, documentos contables de los años 2005 y 2.006.

4.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.006

La administración social y económica actual, realmente se ha hecho cargo a partir del 28 de Agosto; se tiene que apelar a la comprensión de los señores socios que no quedo tiempo, cuatro meses es un período muy corto para planificar y trazarse metas que se puedan cumplir hasta fin de año, el 50% de este tiempo se ocupó en la transición, período necesario para empaparse en forma casi total de los aspectos inherentes a las múltiples responsabilidades que el cargo requiere, es decir solo se han planteado metas que se llegarán a concretar los próximos períodos. Por ahora esta administración ha cumplido con al meta de encarrilarse dentro de la actividad propia de el negocio de la comercialización de combustibles al por menor para vehículos livianos y pesados. Cumplir con la meta organizativa para adecuar el sistema administrativo al criterio propio de quien esta la cabeza. Se ha cumplido con la meta de obtener un volumen de ventas igual o levemente superior al período económico anterior, tratando de no dilatar la cartera vencida de clientes, manteniendo estabilidad en el flujo monetario, con regular disponibilidad para la adquisición de nuestros productos, pese a la restricción mediante el sistema de asignación de cupos a la entrega de combustibles en algunos meses y a la amenaza de nueva competencia por la apertura de una nueva Estación a distancia muy corta de E. S. Alóag.



5.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Se han dado cumplimiento, no precisamente en los meses de la actual administración de las disposiciones acordadas en la Junta del 20 de Abril del 2.006, tales como la legalización del aumento de capital que paso de \$6.000 dólares a \$152.006 dólares americanos, capital que a la fecha se encuentra legalizado, gestión realizada por la anterior administración.

Se realizó la Auditoria para el período económico del 2005, que fue una disposición de la misma Junta, cuyo informe se dio a conocer a los socios en una reunión convocada por la administración anterior.

De acuerdo con las disposiciones de la Junta del 28 de Diciembre del 2.006, se ha dado cumplimiento parcial en aspectos como el proyecto de ampliación de las instalaciones, se ha logrado obtener el proyecto arquitectónico, del cual tienen conocimiento todos los socios ya que se convocó a una sesión de trabajo en el sitio; una copia de estos planos se encuentra en los archivos de la oficina de Guamaní y se ha empezado los trámites en el H. Consejo del Cantón Mejía, iniciando con la obtención de la línea de fabrica, que se encuentra en trámite. En cuanto cumplamos con este requisito indispensable, se ingresarán los planos respectivos, para lo que necesitamos buenos contactos en dicho Concejo a fin de se nos apruebe.

Cumpliendo con otra disposición, se ha obtenido una certificación de la inversión realizada por el Sr. Luis Coba Muñoz, en Scaneq, con este respaldo hemos procedido a contabilizar como pagada la Cuenta por Cobrar Scaneq, que constaba a favor de la empresa y como contrapartida se disminuyó de la cuenta por Pagar a favor de los socios que se registra en nuestros pasivos.

También se ha realizado la transacción en el mes de febrero del camión Scania blanco con su tanque, que está a cargo de la estación y se encuentra en los patios de Traimcobsa en Alóag, que también es disposición cumplida.

Se realizó los contratos de arrendamiento del local de almacén de repuestos a cargo de la Sra. Socia Silvia Coba, no se ha legalizado hasta la fecha este contrato, el local esta siendo ocupado actualmente. El contrato del almacén que se debía entregar al socio Sr. Luis Coba Chamorro se firmo por parte de las dos partes, pero el local hasta el momento no ha sido ocupado.

En el período del 2.006, solo se dieron las dos Juntas mencionadas.

6.- AMBITO ADMINISTRATIVO

Como se manifestó anteriormente se recibió una empresa con Activos de alrededor de un millón de dólares, pero se debe resaltar especialmente en lo que a posicionamiento en el mercado se refiere, hay clientes con fidelidad de varios años, por el servicio, la disponibilidad de stock, ubicada en una zona estratégica para la transportación hacia la costa, sierra y oriente, pero principalmente por el crédito que esta empresa esta en capacidad de ofrecer, precisamente se mantiene un alto valor en cuentas por cobrar, que más adelante lo analizaremos.

La empresa se ha desenvuelto en un ámbito normal, logrando mantener los estándares normales de compras, venta, recaudaciones. En los meses de la actual administración, pese a que las condiciones político-económicas no han sido favorables para el país, hemos logrado mantener el nivel de empleo colaborando así con nuestra cuota de utilización de recursos humanos.

El mes de Septiembre se puso en marcha la nueva oficina en la casa de la Sra. Manuela Chamorro de Coba, actualmente la socia mayoritaria de la empresa, esta cuenta con una oficina para Gerencia, otra división con dos estaciones de trabajo en la que labora el departamento contable, una estación de recepción en la que labora también mensajería, una sala de reuniones que se ocupa además para realizar trabajos en grupo, se adecuó una sala de espera para clientes en general dando un ambiente propicio para realizar las arduas tareas concernientes a la administración de la compañía.

Para cumplir a cabalidad con la actividad gerencial se ha creído conveniente contar con colaboradores estratégicos como: un asistente operativo de confianza de la gerencia en la Estación quien tiene la responsabilidad de velar por el buen funcionamiento y presentación de las instalaciones y equipos, reportar el desempeño y puntualidad de los despachadores, la atención a los clientes, y de recepción y despacho de nuestros productos; una responsable de la oficina de Alóag, encargada de recaudación y depósito de las ventas, control de clientes a crédito a su cargo, con la obligación de reportar diariamente las recaudaciones, quincenalmente estados de cuenta de clientes y mensualmente reportes de ventas y cobranzas, reportes a la DNH de compras y ventas entre otras responsabilidades, cuenta con una auxiliar; una persona encargada del funcionamiento requerido en la oficina de Guamaní, siendo su principal actividad, la responsabilidad del cargo de Contadora, cuenta con dos colaboradoras: una auxiliar de contabilidad y otra encargada de mensajería , recaudación y archivo .

Para obtener la independencia necesaria en la oficina de Alóag, se procedió ha realizar las respectivas adecuaciones a fin de separar esta con el almacén de repuestos de la Sra. Socia y Presidente de la empresa, condición necesaria para en mejor desenvolvimiento de las dos partes.

Ahora la oficina de Alóag cuenta con una sala de recepción para clientes, socios y amigos de la estación, así como reuniones de socios al contar con mobiliario adecuado.

Se mantiene un adecuado control en la recepción y despacho de combustible con resultados positivos por que a fin de año no se encuentra diferencias en la comparación de la toma física y el saldo contable, excepto un valor muy bajo que puede ser por evaporación. Se mantiene también control en el cumplimiento, puntualidad y responsabilidad de los señores despachadores que trabajan en el mismo sistema de turnos que estuvo establecido, por considerar que hasta este momento es el más adecuado. Hay que manifestar que existe un permanente control diurno, y que además se realizan visitas nocturnas y en fines de semanas por parte de la gerencia, sin embargo no se puede negar que se tienen ciertas anomalías especialmente en las madrugadas, según quejas de ciertos clientes.

Se han realizado reuniones con todo el personal con el objeto de poner orden en las fallas antes mencionadas, dando lugar a ciertas sanciones al personal que incumple con las disposiciones dadas por la administración y aceptas por los trabajadores en dichas reuniones.

Se dio cumplimiento a la capacitación de riesgos de trabajo y seguridad contra incendios a todo el personal por parte del Cuerpo de Bomberos y organizado por nuestro proveedor Petróleos y Servicios.

Se realiza periódicamente el mantenimiento del área de jardines ornamentales de la estación, con la colaboración de la Sra. socia Mirian Coba, así como también se tuvo que afrontar una inspección de la DNH, en la que nos observaron el estado de los baños, por lo que se procedió a realizar adecuaciones para mejorar su presentación y evitar una demanda por inobservancia de normas de medio ambiente, por ellos establecidas.

También se ha dado cumplimiento con los requerimientos de mantenimiento y control de las instalaciones, equipos y tanques de almacenamiento, y se han enviado los reportes exigidos por la Dirección Nacional de Hidrocarburos, gracias a la colaboración del Ing. Luis Gordillo.

Luego de consultar con la mayoría de socios se arrendó el terreno donde se proyecta la ampliación, a la empresa Ecocen para almacenar tubería, han pagado puntualmente el canon de arrendamiento y tienen consignado un valor por garantía, el contrato es solo por unos meses, aproximadamente en Mayo 2007 estarán entregando el terreno.



El H. Consejo Provincial de Pichincha, estaba demandando el pago por concepto de publicidad a la cual tienen derecho según ordenanza y que según ellos correspondía a los años 2003-2004-2005-2006-2007 a razón de US.20,00 por cada metro cuadrado de todo el perímetro vertical (cuatro lados) de la marquesina, de todos los frisos de los locales comerciales, de los dos lados de los dos tótems, que por todos estos años sumaba sobre los 10.000 dólares, pero se llegó a un convenio de pago, en que se acordó cancelar solo por tres años la cantidad de 1.641,48 pagaderos en cuatro cuotas, con el argumento de que el lado del bay pass, no le corresponde a la carretera mantenida por ellos.

7.- ANALISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE LA EMPRESA EN EL PRESENTE EJERCICIO.

En lo referente a solvencia, se puede observar que la empresa cuenta en una relación de sus activos corrientes frente a sus pasivos corrientes, muestra un índice positivo de 1,35, lo que nos indica que nuestras acreencias son mayores que nuestras deudas, situación favorable en el campo financiero, contamos con solvencia positiva, desde luego al referirnos al término de corriente, se entiende que es a mediano y corto plazo; esta es una relación teórica, que se asemeja mucho a la realidad, en el próximo periodo hay que reclasificar el Activo Corriente, ya que actualmente están registrados algunas cuentas que no son precisamente cobrables a corto plazo.

En lo que no cabe duda es en el altísimo índice en la relación ventas/ inventarios promedio, dado un alto valor de ventas en relación a un bajo valor de inventarios, refleja que estamos en un negocio de rapidísima rotación de inventario, aspecto muy positivo en este negocio, es decir todo lo que se compra se vende, ventajosamente no se mantienen stocks de difícil rotación como se dan en otros negocios.

En cuanto al índice de endeudamiento registrado en 0.6, nos indica que del total de Activos un 60% se encuentra financiado por terceros; ventajosamente para esta empresa el 97% de esta deuda corresponde a la Cuenta por Pagar a socios, pero que de todas maneras a la actual administración le preocupa mucho, encontrar un mejor mecanismo para reducir este porcentaje.

El apalancamiento, que es la relación de Activos Totales con el Patrimonio, nos da un índice de 3.2, lo que significa que el total de Activos se ha estructurado en 68% con financiamiento y con reinversión, aspecto positivo que refleja como se ha incrementado el desarrollo de esta empresa, esta bien que no todo sea inversión propia sino que también cuando se dan las condiciones de un negocio se debe acudir al crédito, lo que además refleja una buena utilización del patrimonio, existe un buen apalancamiento del este.

La rentabilidad esta determinada por la relación entre la utilidad neta 102.433,17 y ventas totales 3.777.788,97 de lo cual tenemos un índice de 0.0271 es decir de 2,71% de rentabilidad real.

Al comparar históricamente los datos, podemos encontrar que, el Activo total de este año tiene un ligero incremento frente al del año anterior, un 16.6%; pero este es en relación al Balance presentado a la Junta anterior; sin embargo, se realizaron correcciones luego de la Auditoria y se incrementó el Activo del año anterior registrando como valor del Activo al 1 de Enero del 2.006 1.161-574,47 que comparado al Activo registrado al 31 de Diciembre del 2.006 de 979.950,09 se puede observar que ha disminuido en un porcentaje de 18,53%. Parte de esta explicación es la disminución de la Cuenta por Cobrar de Scaneq que se explicó en un punto anterior, más una disminución de la utilidad total de este año frente a la del año anterior, diferencia que se explicó en el informe de Auditoria del período anterior.

En general se ha mantenido el nivel de ventas totales de combustible dado el significativo valor de ventas que normalmente se da en esta empresa, su valor se registró en US 3'777.788,97 dólares, cabe destacar sin embargo, que en términos relativos en este período registramos un leve incremento porcentual de ventas en relación al del año anterior de 4.32%.

Es importante analizar el costo de venta que registra US 3'326.306,91 dólares lo que significa una estabilidad en el porcentaje del margen bruto de utilidad de un 12%. Se realizó un comentario anterior de los motivos por los que no se puede obtener una mejor rentabilidad ya que dependemos de las decisiones de las instituciones del Estado. A este margen desde luego hay que restar los gastos administrativos, de ventas y financieros. Esto determina una Utilidad Neta antes del 15 % correspondiente a trabajadores y el 25% correspondiente al Impuesto a la renta de US 102.433,17.

8.- CONCLUSIONES

Puesto que la empresa cuenta con un índice positivo en solvencia, se determina que se cuenta con la posibilidad de proyectarnos a futuras inversiones siempre, este índice también permite tener informes positivos de las entidades financieras para facilitar financiamiento. Se debe también tomar en cuenta el alto valor que representa Documentos y Cuentas por cobrar, por lo que concluye que se debe mejorar la gestión recuperación de cartera, condición necesaria para afrontar el valor registrado en la cuenta de Pasivo, Documentos y Cuentas por pagar.

Se tiene que destacar el importante monto obtenido en ventas, que como se comento anteriormente es un potencial positivo para la empresa obtenido a través de su

trayectoria de muchos años de buena gestión de años anteriores, pero también hay que llegar a la conclusión que a mas de otros valores agregados como el servicio, la amplitud para comodidad especialmente de los camioneros, la disponibilidad de stock suficiente de manera permanente, el principal valor agregado que se ha podido mantener hasta ahora es el crédito, que seguramente en las Estaciones vecinas difícilmente lo van a encontrar, pero no se puede negar que significa primero un alto riesgo en la recuperación de cartera y luego existe la amenaza de afectar el capital de trabajo disminuyendo la liquidez. Esto nos plantea la necesidad de fijar la meta de controlar mejor este rubro, lo que será una prioridad en año 2007.

También se tiene que llegar a la conclusión que nuestra posición geográfica es estratégica, por que nos encontramos en lugar céntrico para el trafico hacia las tres regiones del país, pero nuestra ubicación al momento no es la propicia, ya que por el paso lateral los vehículos van a gran velocidad y no existe visualización oportuna hacia donde se encuentran actualmente los surtidores, sin tener la posibilidad de incrementar clientes nuevos.

9.- RECOMENDACIONES

Estuvo planteada desde años anteriores la necesidad de realizar la inversión en la ampliación de la Estación, para lo cual ya se cuenta con el proyecto y se manifestó que se ha dado inicio a los trámites para su aprobación. Con la Sra. Presidente, estamos empeñados en sacar adelante este importante proyecto, pero es necesario que quienes estamos al frente pongamos mayor dedicación especialmente en tiempo, en acudir a las autoridades pertinentes y sobre todo en aplicar la experiencia por lo tanto el conocimiento y sobre todo amistades que nos ayuden a facilitar la viabilidad del proyecto, así como también se pide la colaboración de todos los socios en este sentido.

Se recomienda la creación de un Comité de vigilancia integrado por los socios, a fin de que se realicen inspecciones periódicas en cuanto al cumplimiento de las disposiciones emanadas en las Juntas, así como también a la gestión de la Administración y el funcionamiento operativo en la misma Estación, función que esta permitida por la Ley de Compañías.

Se debe aclarar a la Junta que este período ha sido gestionado por la Sra. Pilar Coba hasta el 28 de Agosto, es decir un 70% del período y a partir de esa fecha se ha tomado la responsabilidad la actual administración, gracias a la confianza de todos ustedes señores socios. En definitiva hay que aclarar que todo lo positivo o negativo que haya en este período es igualmente compartido en la proporción señalada anteriormente y que todas las falencias que se dieran vamos a tratar de superar lo más pronto.

Personalmente debo agradecer por la ayuda brindada por la anterior gerente, también a mis colaboradores más cercanos como la Sra. Contadora y su auxiliar, al personal que

labora en la estación tanto en la oficina como en los dispensadores, recurso humano necesario sin los cuales no se podría sacar adelante tan importante empresa. Finalmente, debo agradecer la gentileza brindada por la señora Manuelita de Coba quien ha cedido parte de su casa para que siga funcionando la oficina de la administración de la estación. Gracias.

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke at the bottom.

Econ. Fabián René Vinueza Pánchez

Gerente.