

RESUMEN EJECUTIVO

GERENCIA GENERAL

El presente resumen es la compilación de las diferentes áreas de la empresa Su Gasolinera Lubriauto.

CONTABILIDAD

- Se presentaron oportunamente los estados financieros siguiendo el formato de las Normas Internacionales de Información Financiera.
- Se presenta pérdida en el ejercicio 2016 por (1 509 USD).
- Los arriendos representaron 50 205 USD de ingresos para la empresa en el 2106. (KFC, LLANTERA, MINIMERCADO, BODEGA EL GENUINO).
- Los gastos totales del 2016 son de 3 447 923 USD.
- El rendimiento por producto es: SUPER 0,355; EXTRA 0,127; DIESEL 0,094 dólares por galón.
- En el año 2015 el rendimiento de SUPER 0,252, EXTRA 0,136; DIESEL 0,098 dólares por galón.
- En el año 2016 no hubo devolución de IVA e Impuesto a la Renta, para el 2017 se planifica realizar este proceso.

OPERACIONES

- El incremento del IVA de 12% a 14% no refleja disminución en las ventas de la empresa.
- La empresa tiene un fuerte poder de negociación ante la comercializadora ENERGYGAS.
- La marca PETROCOMERCIAL en el sur de Quito mantiene un posicionamiento fuerte en la mente del consumidor.
- La principal fortaleza de la empresa es la venta de Diésel.
- Existe un mercado de SUPER que la estación de PETROCOMERCIAL lo ha ganado en mayor proporción en el sector.
- La debilidad de la empresa está en la venta de EXTRA porque está por debajo del promedio de las estaciones del sector.
- Las promociones que se han realizado han dado un efecto positivo, sin embargo es necesario buscar nuevas alternativas para llegar a los clientes que llegan a las otras estaciones.
- En el 2016 se ha obtenido una mayor rentabilidad en el producto SUPER al incrementar su precio y se ha logrado aumentar las ventas de este producto en un 6,6% en relación al 2015.
- En combustibles Extra: Crecimiento de 1,04%, Diésel: Decrecimiento de - 0,34%; Total: Crecimiento 0,75%.

TESORERIA

- La política de facturación es Quincenal y Mensual, luego de que llega la información electrónica a los clientes tienen 5 días de plazo para cancelar las cuentas.
- Los clientes más importantes del sistema PREPAGO son: San Francisco con 10 000 dólares semanales (40 000 al mes), y Setramas con 15 000 dólares semanales (30 000 al mes), esto en producto DIESEL. UVS Unidad de Vigilancia Sur con 20 000 dólares en el mes de Noviembre y 18 000 en el mes de Diciembre principalmente para producto SUPER.
- La clasificación de la cartera se encuentra de la siguiente manera: Clientes AAA 34,15%, B 31,71%, C 19,51% y D 14,63%.



FRANCISCO NUÑEZ SOTOMAYOR
GERENTE GENERAL
SU GASOLINERA LUBRIAUTO