

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2014

Esperando tener un control sobre a todas las cosas y en un control de gerencia de personas y en personas individuales que el año 2014 fue solo un año muy positivo para la gerencia de la empresa de los siguientes aspectos:

Como es de conocimiento la gasolina tiene hasta el 30 de diciembre, una alta cuota de venta de gasolina en actividad operativa, y que según las estadísticas registradas la alta progresión al incremento de la venta de combustibles, y así es lo que se espera progresar y mantenerse que es el efecto en un nivel progresivo ante muchos aspectos que hay que trabajar y poner empeño por conseguir buenos resultados y cumplir las metas previstas, ante igualmente muchos factores que son impedimentos a que los resultados sean con efectividad.

En el año 2013 el promedio de ventas fue de 1.15 a 1.20 mil galones, superando las expectativas que se tenían, para el año siguiente 2012 el promedio de ventas fue de 1.30 a 1.35 mil galones mensuales, y ya para el 2013 el promedio de ventas fue de 1.40 a 1.45 mil galones por mes y por oficina el 2014 el promedio de ventas no solo de 1.55 mil galones por mes, sino también superó que este último año se alcanzó un nivel superior de ventas por el cierre a normalización de la gasolina de girón que se alcanzó, puesto que se tenía las expectativas de un cierre normal de tres meses cuando en realidad fue de siete meses, aspecto que ha permitido que por el alto nivel de ventas realizadas el 2014 se haya podido subsanar con todos los gastos pendientes que se tenían que generar por los motivos de liquidez que afronta la estación, y un asunto conocido por todos, además cabe señalar que este fue un motivo para reestructurar algunos aspectos como la gerencia de provisiones anuales, mensualidades para afrontar los gastos anuales en permisos, seguros médicos de personal de programación, y subarrendos y otros gastos del personal incrementó una cantidad aproximadamente en promedio de 18,000 dólares mensuales, además cabe señalar que por el crecimiento de ventas, esto supuso un incremento en el nivel de créditos otorgados a clientes a un promedio más o menos de compra de 20,000 a 25,000.00 por lo cual se ha destinado un fondo de aparceramiento para atender dichos créditos por el monto de 20,000.00.

Terminamos el 2014 con un índice de liquidez de 1.35 muy aceptable a lo perfecto que es 1.5, y un índice de liquidez de 0.40 que no es el óptimo, esto es debido a que los costos crecen más de lo que se genera en ventas y este crecimiento que refleja el flujo no reparte la liquidez de la estación y el dinero de pago que se tiene por los otros años de venta. Los reconocidos en 1.30 y así se debe también a que se ha dado una alta prioridad a la distribución de la inversión realizada por los accionistas.

Cabe señalar que la cartera de la estación relativamente está estancada hasta el momento con un promedio de morosidad que es alto, teniendo como resultado una cartera que con las estadísticas garantías de los clientes de crédito mayor, el porcentaje de créditos es apenas el 10% de los ventas, más o menos lo que esto es un nivel bajo y normal.

Cabe indicar además que se ha tomado los controles respectivos para minimizar los gastos en todo sentido, buscando personal técnico eficiente en reparaciones de equipos, de trabajos de albañilería y sueldo, se lleva auxilios contables de café y vases, papel higiénico lo que nos ha permitido reducir gastos exagerados que se hacían antes por no tener un control de estos aspectos.

En lo que respecta al personal la estación ha contratado el personal estrictamente necesario para brindar un buen servicio en lo principal a los clientes y permitir una ágil y eficiente atención, tanto despacho como en oficina, tanto es así que la estación atendió de una manera eficiente así en niveles de venta elevados como los últimos meses del año que se vendieron 270, 280 galones mensuales, lo que nos da la expectativa y es el sentir de todos que una buena atención se haya podido captar más clientes de girón y san Fernando y zapata que fueron nuestros clientes cuando la estación de girón estaba cerrada.

También es de mencionar que tal vez el único medio cuello de botella cuando la estación está con mucho tráfico ha sido que se forman filas y causan distracción en la isla de gasolina súper, por solo tener un surtidor en una sola isla de este producto, lo que si fuera bueno tratar este aspecto y llegar algún tipo de negociación con la comercializadora por el sentido de extender el plazo del contrato actual a cambio de la colocación de una máquina de triple producto en la otra isla, lo que descongestionaría el tráfico en los días festivos y feriados y hasta se vendería más por una eficiente atención.

ATENTAMENTE,

BERNARDO MONTESINOS
GERENTE