

87495

INFORME DE GERENCIA DE ESNAL CIA. LTDA .DEL AÑO 2008

1. ASPECTOS EXTERNOS.

En el año 2008 los primeros meses se caracterizo por tener el Ecuador y todos los países petroleros los mejores precios del petróleo de los últimos tiempos es así que llegó sobre los ciento cincuenta dólares por barril, esto permitió al gobierno nacional tener una bonanza económica que invirtió en distintas áreas como: carreteras, educación, salud y vivienda, este escenario cambió cuando los precios del petróleo fueron en descenso y a finales del año entramos en una crisis económica y una fuerte recesión. Los precios de los combustibles que nosotros expendemos en las dos estaciones de servicios no cambiaron es decir que los ingresos por ventas en las dos estaciones deberían ser los mismos, pero aumentaron estaciones de servicios y la demanda bajó por efecto de la recesión económica antes expuesta.

2. GIRO DEL NEGOCIO

La compañía Esnal Cia.Ltda. Pese a los aspectos externos a funcionado con normalidad, esto es por lo menos manteniendo las ventas en su conjunto, Esnal 1 por la competencia bajó sus ventas, pero fue recuperada por Esnal 2 en donde hubo un incremento de ventas importante, cabe destacar que los productos que mas rotación tienen en las dos estaciones es el diesel, siendo este el que marca el noventa por ciento de las ventas en comparación a las gasolinas extra y súper. Adicional es importante señores accionistas informarles, que el invierno del año 2008 fue muy intenso como no se ha registrado en más de diez años, provocando el cierre continuo de la carretera Aloag – Santo Domingo por existir un sin número de derrumbes, lo que ocasionó una baja en las ventas de las dos estaciones de servicio, porque los usuarios de esta vía tomaron carreteras alternas.

Es importante dejar constancia que pese a existir cupos en los distintos productos en muy pocas ocasiones nos quedamos sin combustible que vender, gracias una oportuna gestión de la comercializadora Energy Gas. Lo cual permitió vender más combustible cuando la competencia se quedaba sin vender.

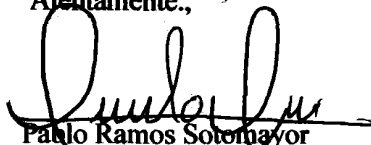
3. CONCLUSIONES

Llegamos a la conclusión que en tiempos difíciles los negocios deben ser manejados con mucho cuidado y con criterios de ahorro y eficiencia utilizando todos los recursos propios en los aspectos económicos y del talento humano.

Agradezco la confianza en mi depositada como gerente de ésta empresa y por mi parte haré todo lo que esté a mi alcance para el éxito de nuestra compañía.

ESNAL CIA. LTDA.

Atentamente,


Paulo Ramos Sotomayor
GERENTE ESNAL CIA.LTDA.

