

**INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE GENERAL ENCARGADO DE
PETROCONDOR A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2012**

1.- ANTECEDENTES.- La compañía PETROCONDOR en el año 2012 ha venido funcionando normalmente cumpliendo todas las normas legales especialmente en lo que respecta a tributación. Lamentablemente la e/s Carabuela, ubicada al norte de Otavalo con un promedio de ventas de 115.500 gls al mes, salió de la Red de Petrocondor a mediados de Diciembre del 2012, pasándose a la Comercializadora PETROECUADOR, por la gran competencia que hay en ese sector

2.- DESARROLLO DE ACTIVIDADES.-

2.1.- Situación Financiera La empresa poco a poco ha ido consolidándose en su situación financiera, limpiando cuentas que no reflejaban la realidad y además aplicando las normas tributarias financieras y las normas internacionales de información financiera

2.1.1.- Resultados los activos y pasivo han ido evolucionando de acuerdo al siguiente cuadro:

AÑO	2010	2011	2012	INCREMENTO %
ACTIVOS	425.162,00	626.823,00	716.601,00	68%
PASIVOS	257.288,00	435.583,00	499.397,00	94%
PATRIMONIO	167.874,00	191.240,00	217.204,00	29%

Como se puede observar en el año 2010, El Patrimonio fue de \$167.874,00 y en el año 2012, es de \$217.204,00, representando un incremento en los tres años del 29%, cuyo porcentaje esta sobre la media del crecimiento empresarial promedio a nivel nacional, y por sobre tres veces con respecto al índice inflacionario del Banco Central, que se mantiene alrededor del 5%, lo cual significa hasta el momento para los socios una buena inversión, comparativamente entre los tres años.

Acatando las disposiciones legales y observando las disposiciones tributarias, las pérdidas acumuladas se han ido disminuyendo de la siguiente manera:

Hasta el año 2010 fueron de \$170.138,00, en el año 2011 fueron de \$145.978,00 y con los ajustes que se realicen en el año 2012 disminuirán a \$120.796,00, lo cual representa una disminución en las pérdidas acumuladas de alrededor del 40%.

BANCO	DOCUMENTO	TASA	DESDE	HASTA	TIEMPO	VALOR
SOLIDARIO	216516	7.5%	24/02/2012	25/02/2013	1 AÑO	20.693,62
CAPITAL	170101010272	8%	14/11/2011	09/11/2012	1 AÑO	40.000,00 *
CAPITAL	170101010351	8%	28/11/2011	27/11/2012	1 AÑO	32.384,66 *
CAPITAL	170101010872	7%	26/04/2012	02/01/2013	251 DIAS	63.259,47
TOTAL						156.337,75

* Los valores de \$ 40.000,00 y \$32.384,66 respaldan dos garantías presentadas a EPPETROECUADOR para la compra de combustible a crédito; además estos valores fueron renovados igualmente por un año, para respaldar las garantías antes mencionadas.

2.1.3.- Utilidades Generadas por Arrendamiento a la Estación de Servicio EL PIONERO:

El arrendamiento se inicio a mediados del año 2008, pero las utilidades se determinaron a partir del año 2009, las que fueron en el 2009, el valor de \$6.603,66, y en el año 2010, de \$6.500,28, mientras en el año 2011, \$10.984,42 y para el año 2012 el valor de \$12.000,00.

2.2.- Volumen de ventas:

Las ventas en el año 2011 son de 11.778.296,00 gls y las ventas en el año 2012 es de 11.428.342,00 gls que representa una disminución del 3 %, esta situación es preocupante ya que EPPETROECUADOR ha ingresado con nuevas gasolineras en sectores estratégicos, y el Gobierno sigue autorizando la construcción y funcionamiento de nuevas gasolineras sin ninguna planificación. A pesar de que se contrato una persona exclusivamente para que realice las funciones de marketing, no dio ningún resultado en vista de que la mayoría de las estaciones a nivel nacional luego de que se terminen sus contratos están dispuestos a afiliarse a EPPETROECUADOR.

2.3.- PRESUPUESTO 2013.-

El presupuesto para el año 2013 se ha elaborado en base a los ingresos, gastos y volúmenes de venta promedio mensuales del año 2012.

3.- Recomendaciones

En vista que la situación del sector hidrocarburífero especialmente la comercialización de combustibles líquidos se encuentra atravesando una situación bastante crítica debido a las nuevas normas gubernamentales tanto nacionales como regionales (impuestos, multas, trámites, legalizaciones y pagos a los diferentes entes de control), y además desde aproximadamente seis años no se han incrementado el margen de comercialización.

Se recomendaría las siguientes alternativas:

- Vender la Comercializadora siempre y cuando se presente una buena oportunidad con la finalidad de recuperar las inversiones de los socios.
- Analizar la asociación con otras comercializadoras siempre y cuando nos ofrezcan buenas oportunidades.
- Abrir el capital social con la finalidad de que ingresen nuevos socios pero exclusivamente que sean dueños de estaciones.



Crnl. Alberto Cadena L.
PRESIDENTE