

INFORME DE ACTIVIDADES 2008

En base al informe de actividades realizada en el mes de marzo del 2008, debo informar que se cumplió **EXCLUSIVAMENTE** en lo referente a la parte administrativa y operativa de la compañía atendiendo oportunamente a los distribuidores en los requerimientos de los combustibles, lamentablemente no se pudo realizar el mercadeo programado.

Pero también debo recordarles que en el año 2004, se inicio las operaciones como comercializadora poniendo el esfuerzo necesario para mantenernos en el mercado con absoluta responsabilidad, ejecutividad y principalmente honradez.

Mientras la compañía realizaba esfuerzos por mantenerse en el mercado otras comenzaron a desaparecer por diferentes motivos integradas con un numero considerable de afiliados como PETROLGRUPSA (114 estaciones) y PETROLITORAL (87 estaciones), y en la actualidad C.C ECUA con (19 estaciones). .

Como es de vuestro conocimiento la empresa necesitaba tener un mercado cautivo en venta de galones es así como se decide la venta de acciones a Distribuidores que tienen un mercado cautivo en volumen los mismos que podían nivelar los egresos.

Es importante señalar y aclarar que para iniciar la venta de acciones al Crnl. Alberto Cadena se entrego los balances del 2007 con cifras transparentes, además se autorizo a la contadora la entrega de información que requería es así como se vendió en un precio inferior a lo negociado con los otros accionistas con el compromiso de traer a otros distribuidores para que formen parte de la Red y con la condicionante que no percibiría remuneración alguna hasta que la compañía obtenga una utilidad de \$ 30.000 dólares anuales adjunto compromiso notariado. **(anexo 1)**.

Cabe señalar que en mi administración JAMAS la comercializadora sea ha visto involucrada en algo ilícito que atenten contra la HONRA de los antiguos accionistas y tampoco contra los actuales accionistas.

Es importante indicar que existen normas y mientras este vigente la actual Constitución de la compañía tenemos que sujetarnos a la misma y no realizar funciones que inciden en el normal funcionamiento y que al mismo tiempo causan malestar en el personal.

Además se quiere acusar y desprestigiar las labores indicando que no ha existido **GESTION DE LA GERENCIA** sin **HABER BRINDADO EL APOYO A**



UN MERCADEO DE CLIENTES y señalar que esa es la causa del **déficit**, sin tomar en cuenta que cada mes la Presidencia informaba a los accionistas que la Gerencia no tenía gastos fuera de lo normal y que era de pleno conocimiento de los accionistas y de la Presidencia que cada mes se acumulaba una pérdida mensual.

A continuación detallo las principales novedades que son parte de este informe:

MERCADEO A CLIENTES

1.- Cabe indicar que el punto de equilibrio no esta compensando con el volumen actual ya que quienes equilibran los gastos en un (60 %) o son las estaciones de servicio BREMMEN (35 %) y UTECHI (8 %) otros (17 %).

2.- **REITERADAMENTE** se solicito un mercadeo agresivo a las estaciones de servicio, lamentablemente no existió el apoyo ya que se aducía que mientras **NO ESTE CAPITALIZADA LA COMPAÑÍA NO ERA PERTINENTE REALIZAR LAS VISITAS A LOS DISTRIBUIDORES** y que estos podrían solicitar balances para afiliarse, cabe indicar que en un mercadeo estos casos no se dan ya que el cliente lo que le interesa es la garantía en la entrega de combustibles y se procede en el mes de marzo a la visita de clientes a ofertar acciones cuando esta labor debio realizarse el año pasado..

3.- Además en el mes de noviembre ante la inminente caída de la comercializadora de combustibles C.C ECUA , la Gerencia solicita a la Presidencia que se realice las visitas conjuntamente a los clientes pero la Presidencia decide que las visitas y citas las programen vía telefónica directamente la secretaria, resultado que no fue el esperado ya que no confirmaron ninguna cita , minimizando el trabajo de la secretaria e indicando que una simple secretaria NO puede hacer este trabajo, ahora por informaciones de Petrocomercial y la DNH estas estaciones pasaron a formar parte de la RED de las comercializadoras de MASGAS y CLYAN ya que fueron los únicos que realizaron el mercadeo a los distribuidores afiliados C.C. ECUA. (**anexo 2**).

4.- En el 2008 se cumplió oficio de la DNH plan de visitas solicitadas por la **Dirección Nacional de Hidrocarburos (anexo 3)** estrictamente de supervisión y no **visitas comerciales**.

Detalle de inspecciones a Estación de Servicio de Petrocondor s.a (**anexo 4**)
oficio de control del Dpto. de Contabilidad.

Estación de Servicio El PIONERO dos
Estación de Servicio CEBADAS dos
Estación de Servicio LOS ANGELES 2 dos
Estación de Servicio CARABUELA dos

Debo indicar que las mediciones e inspecciones a las estaciones NO se puede encargar directamente a los Distribuidores ya que esta es potestad de la comercializadora para NO tener que realizar el trabajo de transcribir los reportes que realizan los supervisores de la DNH como el caso de la Estación de Servicio BREMEN que ha solicitado reiteradamente las calibraciones de los surtidores pero la Presidencia insiste en que cada estación debe realizar la medición y reportar a la comercializadora.

5.- Se realizo visitas de CORTESIA con los señores Don Arturo Calvache, señor Héctor Salguero y Crnl. Alberto Cadena al anterior Presidente de la compañía Ec. Gustavo Núñez Márquez en la ciudad de MANTA y además se realizo visitas con los señores accionistas a las siguientes estaciones:

Estación de Servicio LOS ANGELES ubicada en Quevedo.

Estación de Servicio CEBADAS ubicada en la Provincia del Chimborazo.

Se visito en el mes de enero la Ciudad de Baños Sr. Arturo Calvache para analizar la compra de gasolinera llamada ORO NEGRO misma que no se encontró viable por cuanto carecía de implementos y estaba distante a población cercana.

Además se visito la Ciudad de Guayaquil (Dr. Julio Chacon) para realizar alianza con las estaciones que todavía mantienen deuda económica con el Dr. y que necesitaba una comercializadora para que sirva de puente en la recaudación de las deudas.

6.- En el mes de Diciembre al ver la situación que no se incrementa el volumen La Gerencia decide realizar visitas a las estaciones y proyectos para la construcción de gasolineras es así que se logran firmar convenios con los representantes entre ellos los siguientes: (adjunto contratos y fotos) (**anexo 5**).

ESTACIONES Y PROYECTOS QUE HAN FIRMADO CONTRATOS

Proyecto ERVIN BARRENO (CHIMBORAZO) (inspección realizada)

Proyecto EDISON PAREDES (SAQUISILI) (inspección realizada)

Proyecto AGUSTO MERIZALDE (PUJILI) (adjunto oficio)

Proyecto AGUSTO MERIZALDE (PILALO) (inspección realizada)

Proyecto SUDAMERICANA (PICHINCHA) (inspección realizada)

Proyectos sin firma de contrato

Proyecto Ciudad de IBARRA (Ing. Luis Morales) tramites que están en proceso en la Subsecretaria Jurídica del Ministerio de Energía y Minas.

Se coordina visita con el Sr. Arturo Calvache a la ciudad de Pujilí y gracias a la amistad con el Sr. Merizalde se logro culminar con la firma de los contratos el uno de un proyecto y el otro rehabilitación de una estación en Pívalo cliente que envía oficio y su compromiso de ser parte de la comercializadora. **(anexo 6)** además deberán considerar la petición del Sr. Merizalde que la comercializadora se haga cargo de la estación de Pívalo misma que esta sin funcionar desde hace dos años y sin equipos.

Cabe indicar que la comercializadora NO solo puede pensar en traer estaciones operativas como lo solicita la Presidencia ya que la mayoría de ellas mantienen un contrato que les limita ser parte de nuestra compañía, sino también tenemos que poner nuestro objetivo en los proyectos.

7.- Además se pretende coartar el mercadeo que la Gerencia estaba realizando ya que a través de la secretaria se solicita que para visitar a los clientes se pida autorización a la Presidencia, esto no puede darse ya que es responsabilidad de esta Gerencia el planificar y visitar a los clientes.

8.-También se solicito la calificación de un terreno para una estación de servicio en Quito (Av. Eloy Alfaro), calificación que esta aprobada y que Petrocondor no tiene ninguna responsabilidad en cancelar algún pago económico al tramitador , esta es responsabilidad del propietario y la tramitadora y que ojala esto NO repercuta en futuros tramites que realice la Comercializadora.

9.- Por lo tanto en este año 2009 la GERENCIA GENERAL iniciara las visitas si el presupuesto es aprobado e iniciara las visitas desde la Provincias Cotopaxi, Imbabura, Carchi, Pichincha, Tungurahua, Chimborazo, Azuay, Azogues, a Estaciones de Servicio que tienen contratos por caducar con otras comercializadoras.

PERMISO DEFINITIVO TRANS. PANAMERICANA

11.- Así mismo debo informar que esta por finiquitarse la obtención del permiso definitivo para la construcción del CENTRO DE CONSUMO INTERNO para la COOPERATIVA DE TRANSPORTES PANAMERICANA. **(anexo 7).**

PAGO ACREEDORES

1.- Como es de su conocimiento el aporte para el AUMENTO DE CAPITAL se realizo paulatinamente hasta cumplir con el total del aumento en el mes de OCTUBRE /2008 por parte del Sr. Salguero. **(anexo 8)**

2.- En el mes de Junio se logra cancelar a los señores Mendieta en el mes de Septiembre y la Sra. Jirón en el mes de Octubre deudas que ocasionaban un desequilibrio en los balances. **(anexo 9)**

COMPRA DE VEHICULO

La compra de vehiculo se realiza ante la necesidad de contar con un vehiculo propio ya que la propuesta realizada al anterior Presidente de comprar el vehiculo camioneta MAZDA 2002 DOBLE CABINA fue baja y por lo tanto no fue aceptada.

Cabe indicar que el crédito inicialmente aprobado por KIA MOTORS con financiamiento superaba los \$27.000 dólares

Ante esta situación la Gerencia busca alternativas y se logra que el Banco del Pichincha nos aprueben un crédito a una tasa preferencial y se compra un vehiculo con las características de que sea un 4X2 para que el mismo inclusive sea para el traslado de los accionistas y no una camioneta.

Se realiza la compra del vehículo en el mes de noviembre el precio del vehiculo fue de 19.990 KIA SPORTAGE modelo 2009, valor que esta dentro del monto autorizado a la GERENCIA en realizar operaciones económicas de acuerdo a lo aprobado por la Junta de Accionistas. (anexo 10)

Debo recordarles que en una forma grosera se increpa el 12 de enero del 2009 , la Presidencia pide que el vehiculo sea dejado en custodia (anexo 11) sin considerar que la comercializadora operativamente funciona los 365 días del año y no de lunes a viernes y que a veces he tenido que hacer el mercadeo en mi vehiculo.

Además informo que la responsabilidad en el mantenimiento y la custodia del vehiculo esta a cargo de la GERENCIA y no como lo ordena la Presidencia a la secretaria que se encargue del control de mantenimiento del vehiculo verificar el kilometraje tanto el día lunes como el día viernes, además ante la incredulidad preguntar al guardia del edificio si el vehiculo queda en el garaje del edificio los fines de semana.

Es importante señalar que esta es una empresa privada que cada funcionario tiene bien claro la responsabilidades y de cuidar los bienes asignados, además no estamos en una Institución publica en que se realicen hojas de ruta de cada funcionario para verificar el movimiento del vehiculo.

Debo INFORMAR que JAMAS he sido ABUSIVO con las cosas propias peor con los bienes de la compañía aún cuando antes disponía de la mayoría de acciones.

PAGO DE COMISIONES PARA INTERMEDIARIOS

Ante la falta de apoyo para un mercadeo se busca la alternativa de pagar comisiones a intermediarios con la premisa de pagar UN MES del margen de utilidad que le corresponde a la comercializadora esto es pagar al comisionista

UN CENTAVO POR GALON Y POR UN MES y se firma estos convenios con los siguientes señores **(anexo 12)**

HUGO EGAS 1 ctvo por galón por el volumen de un mes

RENE JAMES 1 ctvo por galón por el volumen de un mes

En la negociación con el señor JUAN ALBAN la Gerencia presenta esta alternativa de 1 ctvo por galón y por el volumen de ventas. Sin embargo la Presidencia negocia el valor de \$ 1.850 por estación de servicio sin considerar volumen y plazo. (anexo 13)

Este contrato esta notariado y por lo tanto se deberá cumplir el contrato y buscar una alternativa para solicitar que este pago sea siempre y cuando tenga un volumen de unos 80.000 galones como base.

Aquí cabe indicar que la Presidencia remite un memorando indicando que las estaciones que traiga la Gerencia General sea por de 1 ctvo por galón y por el volumen y con una duración de dos años, porque esa diferencia a la gente de afuera una comisión mas alta y a los que somos parte de la compañía imposiciones personales de la Presidencia. **(anexo 14)** por lo tanto la Junta deberá aprobar la homologación del valor económico a pagarse.

RENOVACION DE PERMISO PARA LA COMERCIALIZADORA

En el mes de noviembre se presento los requisitos que exige el Ministerio de Minas y Petróleo para la renovación de la licencia para seguir en operación de las operaciones de comercialización, adjunto encontraran la **RENOVACIÓN** otorgada por el Ministerio de Energía y Minas y por el lapso de **CUATRO AÑOS. (anexo 15)** gestiones que se canalizaron a través del Ec. Gustavo Nuñez, Sra. Gladys Quintana y esta Gerencia.

FACTURACION BANCO INTERNACIONAL

El sistema de facturación con el banco hasta la presente fecha sigue pendiente ya que el SRI no autoriza a utilizar el sistema que dispone la comercializadora ya se realizo ajustes con relación al sistema que disponía el Banco y ahora se esta realizando con el propietario del sistema contable que maneja la comercializadora para que la información sea automatizada y el mismo esta próximo a implementarse hasta el 15 de febrero del 2009. **(anexo 16)**

LLAMADAS A LOS CLIENTES ACTUALES

He recibido llamadas de algunos clientes que me han solicitado que se les indique que esta pasando en la compañía ya que la Presidencia esta solicitando informaciones y dando alternativas para la renegociación de los contratos, no esta por demás indicar que esta GERENCIA ha negociado en una forma transparente

y buscando los mejores réditos económicos para la compañía y no ofrecer beneficios que tienen un alto costo económico y que ampliaran el DEFICIT para PETROCONDOR S.A.

CONTRATOS DE ABASTECIMIENTO DE LOS SEÑORES ACCIONISTAS Y PRECIOS A SER HOMOLOGADOS

Se procede a revisar por parte de la PRESIDENCIA y pone a consideración los precios de combustibles a los señores accionistas, esta revisión se debe realizar unificando los mismos tanto en PRECIO DE GALON, PRECIO POR FACTURACIÓN Y DURACIÓN DE CONTRATO y no como lo presenta la Presidencia para BREMEN y UTECHI a un precio superior.

Por lo que GERENCIA GENERAL una vez revisado los precios y ante el pedido de la estación de servicio UTECHI se procede a la homologación de precios para las estaciones arriba mencionadas, y SOLICITO que la JUNTA RATIFIQUE la homologación y reliquidación de los precios a estas estaciones. (anexo 17).

ELABORACION DE MANUALES

Al inicio del 2008, la Presidencia indica que la empresa PETRO CONDOR S.A. no tiene ninguna clase de manuales de procedimientos y que se iba a encargar de realizar estos manuales, los mismos que hasta la presente fecha no han sido presentados los borradores.

Debo insistir que la empresa fue creada con una visión ejecutiva y con la expectativa de crecer y no abrir el paquete de acciones a ninguna persona, pero dado el déficit en el volumen para buscar el equilibrio en los ingresos y los egresos, se decide vender acciones a distribuidores de combustibles para mantener un mercado cautivo con la EXPECTATIVA de SUMAR esfuerzos y buscar la consolidación de la comercializadora.

REQUERIMIENTO DE PERSONAL

Esta GERENCIA ha realizado análisis de los cargos y al momento la AREA DE CONTABILIDAD no necesita una asistente como lo indica la Presidencia.

Lo que la compañía requiere es de un AUXILIAR DE SERVICIOS (\$ 200) ya que tanto como el área de CONTABILIDAD como OPERATIVA el tiempo de las dos personas se limita a realizar gestiones de BANCO (transferencias), SRI, Petrocomercial, DNH, Municipio, INPC, mensajería etc.

Inclusive hay que tomar en cuenta que el costo es menor a la de una Asistente de Contabilidad (\$380) y además a esta persona (**auxiliar de servicios**) se podría

capacitar en la visitas a las estaciones para realizar las mediciones en los surtidores e inspecciones.

COSTO DE CERTIFICACIÓN PARA LA COMERCIALIZADORA

Por recomendación se contacta con el Sr. Pablo Pérez para obtener la certificación de la comercializadora valor que se fija en \$ 3.500, pero ante el precio elevado se contacta con otros consultores y la certificación se lo realiza por \$ 500. (anexo 18) .

COSTO POR LA ELABORACION DE SELLOS PARA AUTOTANQUES

El costo de la elaboración de sellos es apenas del 30 % del costo total ya que este se financia con un porcentaje que se retiene la comercializadora al transportista por concepto de retención costo operativo y traslado de combustibles a las estaciones de servicio. (anexo 19)

CANCELACIÓN DE DEUDA POR PARTE DEL EC. GUSTAVO NUÑEZ

Debo indicar que el Ec. Gustavo Núñez con la última cuota de este mes de enero estaría cancelada la deuda contraída con M M Jaramillo Arteaga, por lo que deberá entregar la liquidación correspondiente pese a que inicios del mes de enero del 2008, se pedía garantías para respaldarnos en un supuesto NO pago de la deuda. (anexo 20) Pero en caso que no cancele la letra del mes de enero esta deuda sugiero que se cruce con las deuda que mantiene Petro cóndor con el EC. Núñez.

RECUPERACION IMPUESTO A LA RENTA

Mediante convenio con el Ec. Fernando Rivera se realiza las gestiones para recuperar impuestos pagados en exceso al FISCO, se logra recuperar un valor de \$ 4045,26. (anexo 21) adjunto NOTA DE CREDITO otorgada por el SRI

COSTO DE HONORARIOS PARA AUMENTO DE CAPITAL

Se contacta con el Dr. Paucar para realizar el aumento de capital valor que se estipula en \$ 300, pero ante el pedido de la Presidencia se contacta con el Dr. Bayas costo que ascendió \$ 1378. (anexo 22)

COSTO DE CENA NAVIDEÑA

Con relación a la CENA NAVIDEÑA esta es la primera vez que la compañía realiza esta clase de reuniones, ya que la Gerencia anteriormente no lo realizaba por carecer de recursos económicos y por lo tanto el gasto ocasionaba aumentar el déficit anual, el costo total del mismo fue de \$ 1051,75. (anexo 23)

COSTO EN ELABORACIÓN DE AGENDAS

En el mes de noviembre y por las festividades de navidad la compañía a entregado presentes a varias personas de instituciones que están ligadas con la gestión de la comercializadora y esta Gerencia siempre buscando las mejores alternativas en precios solicita a la Sra. Quintana cotizaciones a empresas que elaboraban agendas y una de ellas recomendadas por el Sr. Salguero como MUNDO GRAFIC.

Detalle de precios:

MUNDOGRAFIC	\$ 20,00
PUBLIGRAF	\$ 10,35
TALLER NARANJO	\$ 9,45

Obviamente se escogió la mejor oferta y además adjunto el listado de las personas a quien se entrego (**anexo 24**)

COMPRA DE EQUIPOS

La Presidencia sin tomar en cuenta el déficit de la compañía y sin consultar a la Gerencia adquiere una copiadora y muebles que a propósito los últimos muebles que se trajeron a la oficina (de segunda mano) no conozco si es un obsequio o la compañía va tener que asumir algún costo. Por lo tanto la GERENCIA solicita que no se incremente los gastos sin la justificación debida y sin la aprobación de la Gerencia, gastos que se podría realizar posteriormente de acuerdo a la facilidad económica que tenga la compañía. (**anexo 25**)

REUNIONES DE TRABAJO

La Gerencia General tiene la suficiente experiencia tanto PUBLICA como PRIVADA y mucho más conoce esta compañía desde su constitución por lo tanto conoce la parte COMERCIAL Y OPERATIVA y conoce de las responsabilidades de cada empleado, la planificación semanal (**anexo 26**) que propone la Presidencia se podría realizar si la compañía tendría una plataforma de ventas y realizar reportes diarios para control de viáticos, doble turnos, uso de vehículos, clientes visitados, horas extras etc.

Cabe indicar señores de la Junta muchas veces el trabajo es a presión ya que dependemos de cupos asignados por Petrocomercial, y a VECES el personal tiene que coordinar los días sábados la entrega de combustibles con los señores distribuidores, transportistas y los bancos.

Ahora según datos del Dpto. de contabilidad realizado el día lunes 27 de enero del 2009 que la compañía tiene un déficit, la Presidencia "dispone una reunión

urgente para verificar el estado de la compañía para el martes 3 de febrero del 2009 acaso no estaba al tanto de las perdidas mensuales que esta tenia y QUE LA UNICA SOLUCION ES UN MERCADEO AGRESIVO A LAS ESTACIONES DE SERVICIO A NIVEL PAIS ESPECIALMENTE DE LA SIERRA. (anexo 27).

BALANCES 2008

Debo indicar que los **BALANCES del 2008** fueron entregados el **30 de enero del 2009** (anexo 28) esta entrega se RETRASO por cuanto la Sra. Contadora tuvo que ausentarse de sus labores por una calamidad domestica cabe informar que la persona que le reemplazo no cumplió a cabalidad las funciones y la Sra. Contadora tuvo que volver a ingresar los datos contables y además debía realizar una revisión completa mes por mes.

Por disposición de la Presidencia los reportes financieros lo revisaba conjuntamente con la Contadora y esta se presentaba mes por mes a los señores accionistas.

Debo reiterar que la única alternativa para cubrir el DEFICIT era el incremento en el volumen de combustibles con un MERCADEO DE CLIENTES y la captación de ESTACIONES DE SERVICIO O PROYECTOS ya que el realizar y presentar cuadros detallados a los señores accionistas con los gastos NO era ni es la solución.

Sin embargo no esta por demás indicar que las perdidas eran visibles ya que el volumen de ventas no compensaba en su totalidad, debiendo indicar que la GERENCIA durante el periodo 2008 realizo los gastos programados y NUNCA realizo gastos indebidos.

LAS PERDIDAS SE REFLEGABAN MENSUALMENTE POR UN MONTO ENTRE 4.000 A 5.000 MENSUALES , PESE A ESTO NO SE AUTORIZO LAS VISITAS INCLUSIVE CUNDO SE COMUNICO DE LA CAIDA DE CC.ECUA, LA PRESIDENCIA SOLICITABA CITA POR TELEFONO MISMAS QUE NUNCA SE CONCRETO.

PRESUPUESTO 2009

De acuerdo a la Constitución de la Compañía **ARTICULO VEINTITRES, “es obligación del Gerente General la presentación del Ejercicio Económico, Balances, Presupuestos etc. A la Junta General de Accionistas”.** (anexo 29)

Sin embargo la Presidencia procede a presentar varios presupuestos y voy a ser referencia el presentado el día lunes 12 de enero del 2009 a los accionistas en reunión informal calificada como REUNION DE AMIGOS, y el otro presentado

el 29 de enero del 2009, cabe indicar que estos presupuestos fueron realizados sin tener el respaldo pertinente como eran los BALANCES entregados oficialmente a esta GERENCIA por parte de la Sra. Contadora el día viernes 30 de enero del 2008 a las 16h00.

Por lo que la GERENCIA GENERAL solicita que se revise el presupuesto en cuatro áreas con relación al realizado el 2008 y que son en los siguientes son:

	2008	Propuesta 2009	PROP. PRES.
Sueldos	sin rev	\$ 100 C/uno	100
Viáticos y Comisiones	20	\$ 200 mensual	50
Pasajes aéreos	600	\$ 800 anual	0
Combustibles	70	\$ 120 mensual	100

En el año 2008 se considera un rubro de \$ 20 mensuales para asignar a un mercadeo con el argumento que mientras NO esta capitalizada la compañía no se puede mercadear, y se insiste en NO REVISAR este incremento para el año 2009 por lo que solicito que la Junta General de Accionistas apruebe este rubro ya que el mercadeo debe ser agresivo y poder captar a Estaciones de servicio que estén operativas y los proyectos a construirse.

Y además no podemos esperar que los señores comisionistas nos traigan clientes lo que la comercializadora debe hacer es visitar personalmente a través de sus ejecutivos, además el rubro es semejante al que se negocio con el Sr. Alban comisionista que traería una gasolinera que es de \$1850, y la compañía obtendría mayores expectativas de captar algunas estaciones.

Se realiza los ajustes en el área de sueldos con un incremento de \$ 100,00 a cada funcionario ya que se debe considerar que en año del 2008 no hubo alza de sueldos para mantenernos con los rubros ajustados a no incrementar los gastos. Debo solicitar que se considere este rubro por el encarecimiento en el poder adquisitivo y por la responsabilidad que conlleva a manejar una comercializadora de combustibles.

Los pasajes aéreos están programados de la siguiente manera

MANTA 1
CUENCA 2
GUAYAQUIL 2

Estos son para abrir mercado en Cuenca y verificar dos proyectos en la ciudad de Manta y en Guayaquil para insistir con el Dr. Julio Chacon que tiene una base de clientes significativa.

PROYECCION DE VENTAS

La proyección de ventas esta programada en base a clientes que se podría captar según el siguiente cuadro (**anexo 30**) incluyendo los proyectos firmados.

Con esta proyección el volumen compensaría y el déficit bajaría a cero.

CONSULTA SOBRE ALTERNATIVA DE EX - AUDITOR DE PYS

La Presidencia realiza las gestiones con el EX_AUDITOR Sr. Carlos Coronel de PYS para que se revise balances desde la creación de la compañía y presenta una alternativa si bien es cierto inicialmente se vio que era viable pero una vez realizada las consultas pertinentes a los organismos de Control como son la Superintendencia de Compañías, SRI y consultores privados indican que **NO ES PROCEDENTE** que la perdida acumulada se registre como activo diferido y amortizar a 5 AÑOS. Ya que es ILEGAL y tendría repercusiones administrativas en contra de la compañía por cuanto al amortizar esta perdida (una vez que haya utilidades) se estaría mandando otra vez al gasto un valor que no es real. , se puede amortizar las perdidas de años anteriores solo al momento de realizar la conciliación tributaria no contablemente y solo en un 25 % de las utilidades.

Por lo tanto esta Gerencia no acepta esta propuesta y solicita se revise y analice las siguientes alternativas.

ALTERNATIVAS

1.- MERCADEO TOTAL Y CAPTACION DE CLIENTES A TRAVES DE LA GERENCIA GENERAL y los CLIENTES REFERIDOS POR LOS SEÑORES ACCIONISTAS A NIVEL PAIS.

2.-Que las acciones sean distribuidas a estaciones de servicio de la RED de PETROCONDOR S.A. para obtener dos cosas:

- a.- mercado cautivo
- b.- inyección de capital

3.- INYECCION DE CAPITAL FRESCO

4.- VENTA DE ACCIONES A LOS DISTRIBUIDORES ACTUALES.

5.- Que las deudas POR PAGAR sean negociadas y sean condonadas para bajar el déficit y registrar como ingresos no operacionales.

6.- La otra alternativa es realizar la disminución de capital es decir que la perdida de años anteriores se eliminaría cruzando contra el capital actual según la siguiente explicación

161.800,00 capital actual
143.467,41 perdidas de años anteriores

18.332,59 nuevo capital social

7.- Las **PERDIDAS ACUMULADAS** se puede mandar al activo cuando se hace **ABSORCIÓN DE PERDIDAS**, es decir que el valor de las perdidas se envía a **CUENTAS por COBRAR** accionistas a largo plazo una vez que se reduzca el capital, ya que el giro del negocio se mueve en base a la comercialización de combustibles y **NO AL CAPITAL SOCIAL**.

8.- En base al Art. 261 de la Ley de compañías no es posible trasladar o (registrar) a **CUENTAS POR COBRAR** a **ACCIONISTAS** las perdidas del 2008, ya que estos deben reflejarse en los balances del 2009.

CONCLUSION

Por lo tanto la Gerencia propone lo siguiente que la compañía al reducir el capital social se mantendría los mismos porcentajes de los accionistas y **NO HAY NECESIDAD DE HACER UN AUMENTO DE CAPITAL inmediatamente**.

Entonces la imagen en cifras que presento la presidencia no fue tan calamitosa como lo presentaba que inclusive se quería regalar las acciones y hasta se pedía la liquidación de la misma, además como es de conocimiento de ustedes se creo **DOS GRUPOS** que tienen diferentes visiones en lo que respeta a manejar una empresa y sugiero que los dos grupos de unan firmemente o unos de los dos cedan las acciones ya que la presidencia a indicado que un grupo de distribuidores **NO** puede generar negocio a través de sus estaciones para que se aproveche el otro por lo tanto insisto se deberá poner a disposición la venta de acciones para que un grupo se consolide en la administración.

Una vez definido el grupo ahí si recomiendo realizar el **AUMENTO DE CAPITAL** para que se consolide y sea manejado exclusivamente por **Distribuidores de combustibles** y que la estación de servicio que **MAS FACTURE** y que sea accionista de **Petrocóndor** el porcentaje de comercialización sea inferior para que sea compensada con el que **MENOS** facture para que exista equidad en los aportes ya que el que mas factura debe tener mayor beneficio.

Que lamentable que se haya creado grupos que solo benefician a la competencia y que la compañía haya ido con diferente rumbo y no con un solo objetivo como fue el ideal de muchos, lo importante es que esta Gerencia siempre actuado y actuara en base a sus convicciones de Honestidad, Respeto a todos quienes me rodean .

AGRADECIMIENTOS

Quiero agradecer en formar incondicional a todos especialmente al Sr. Arturo Calvache , Sr. Héctor Salguero, Dr. Nelson Calvache, Ec. Gustavo Núñez, Ec. Luis Luzcando, Sra. Caty Córdova especialmente a la Sra. Gladys Quintana que ha sabido soportar las presiones de trabajo.

Y lo más importante a Dios por darme la fuerza espiritual para seguir adelante con mis convicciones y fortalecer mi FÈ y que todo lo que hago es por ÈL y para ÈL.

Atentamente



Edison López Balseca
GERENTE GENERAL

