

**Petrolcentro**

Petróleos del Centro C.A.

**Informe del  
Gerente  
General**

---

---



# **Petrolcentro**

## **PETROLEOS DEL CENTRO C.A.**

Señor Presidente del Directorio, Señores Directores, Señores Accionistas:

De acuerdo a lo dispuesto en la ley de Compañías y en los Estatutos Sociales de PETROLCENTRO Petróleos del Centro C.A., tengo el agrado de presentar a ustedes el informe anual de la Administración, el Balance de la Situación Financiera de la Compañía, el Estado de Pérdidas y Ganancias, y la Propuesta de Distribución de beneficios del ejercicio económico 2008 en los siguientes términos:

### **INFORME DEL ADMINISTRADOR**

#### **1.- DIRECTORES DE LA COMPAÑÍA.**

La Junta General Extraordinaria del 18 de diciembre del año 2006, eligió a los miembros del Directorio para el periodo estatutario de dos años, esto es del 2 de Enero del 2007 hasta el 31 de diciembre del 2008, a las siguientes personas. Directores Principales señores: Eduardo René Kast Melero, Marco Eduardo Velarde Naranjo, Franklin Horacio Ballesteros González, Graciano Antonio Silva Fiallos y Fabio León Franco Palacio; y Directores Suplentes señores: Oswaldo Napoleón Jurado Arcentales, Hugo Fernando Moreno Mena, Franklin Custode Ballesteros, María del Carmen Fuentes Flores y Félix Olmedo Zúñiga López. El señor Eduardo Kast Melero fue electo como Presidente del Directorio, y posesionado el 8 de Enero del año 2007. En la misma sesión, fui nombrado como Gerente General de la Compañía.

El Directorio mantuvo dieciséis sesiones ordinarias en las que se trataron y resolvieron aspectos importantes para el desarrollo de la Compañía y cuatro reuniones de trabajo.

#### **2.- JUNTAS GENERALES DE ACCIONISTAS.**

El 24 de Marzo del año 2008, se efectuó la Junta General Ordinaria de Accionistas, con el objetivo de conocer el informe del señor Presidente del Directorio, tratar y aprobar el informe del Gerente General y Comisario Revisor del año 2007, conocer el informe del Auditor Externo, tratar y aprobar los Balances de Situación y Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio económico año 2007, decidir sobre el destino de las utilidades del ejercicio año 2007; designar Comisario Principal y Suplente, y nombramiento del Auditor Externo de la compañía para el ejercicio 2008 y fijar sus honorarios.

El 08 de Diciembre del año 2008 se realizó la Junta General Extraordinaria de Accionistas, con el objeto de tratar el único punto del orden del día. **ELECCION DE LOS MIEMBROS DEL DIRECTORIO PARA EL PERIODO ESTATUTARIO** con la asistencia del 72,22% del paquete accionario. **RESOLVIENDO.** Reelegir a todos sus dignatarios por unanimidad, como justo reconocimiento a la gestión ecuánime y trabajo que han desempeñado al frente de la compañía, siendo designados los siguientes Directores Principales Señores: Eduardo René Kast Melero, Marco Eduardo Velarde Naranjo, Franklin Horacio Ballesteros González, Graciano Antonio Silva Fiallos y Fabio León Franco Palacio; y Directores Suplentes Señores: Oswaldo Napoleón Jurado Arcentales, Hugo Fernando Moreno Mena, Franklin Custode Ballesteros, María del Carmen Fuentes Flores y Félix Olmedo Zúñiga López. Cuerpo directivo que iniciará su gestión a partir del 1 de enero del año 2009.

### 3.- ENTORNO POLÍTICO ECONÓMICO.

El año 2008 fue un año intenso para los ecuatorianos en todos los sentidos. El escenario económico tampoco estuvo quieto en los tres primeros trimestres del año. Las cifras básicas demostraban cuentas a favor del Estado especialmente por el ingreso petrolero que generó un precio externo sin precedentes. El panorama cambió desde mediados de septiembre, cuando estalló la crisis financiera mundial, desde entonces el ingreso fiscal descende, el petróleo se cotiza por debajo a los \$20,00 el barril.

El año 2008 terminó con la incertidumbre entre los empresarios ecuatorianos con relación al futuro de la economía del país; producto de la crisis financiera mundial y los efectos que ésta tendrá sobre la economía ecuatoriana.

El índice de confianza empresarial medido y monitoreado por Deloitte de manera mensual ubica en el 80,2% al cierre de este año, uno de los valores más bajos de los últimos dos años y comparable con los valores registrados durante la crisis financiera del país en el año de 1999.

Por otro lado, un 83.0% de los empresarios manifiesta haber desarrollado planes y medidas de contingencia para reducir los impactos de la crisis en sus operaciones. Las principales medidas sugeridas son el control del gasto y el ahorro, reducción de niveles de endeudamiento y/o la reestructuración de su posesión pasiva, la mejora del uso de sus recursos; la diversificación de productos y mercados y finalmente la postergación de proyectos de inversión. No obstante de estos escenarios, es importante que en el año 2009 tanto el gobierno como los empresarios, definan las estrategias necesarias que permitan al país afrontar positivamente la crisis financiera mundial y como consecuencia evitar impactos sociales negativos, promoviendo la estabilidad económica y política indispensable para el futuro del Ecuador.

En síntesis, en el año 2008 fueron 12 meses que sacudieron las estructuras económicas y por lo tanto se cerró con una baja de confianza empresarial. Siendo el Petróleo la actividad que marcó el ritmo de la economía por el ingreso petrolero de los primeros meses, el mismo que permitió un mayor gasto público, más consumo y menos inversión.

### 4.- RELACION TRIBUTARIA Y SU INCIDENCIA EMPRESARIAL.

Las arcas fiscales dependen en un 40% de los ingresos petroleros, al afectar la crisis financiera internacional al país, esto incidió que las entradas al presupuesto del Estado hayan caído a niveles muy bajos, de ahí que la gestión gubernamental está encaminada a buscar cómo recaudar mayor ingreso por la vía tributaria que en el año 2008 superó el cien por ciento, e impulsó a la administración del SRI la aplicación de la nueva Ley Reformatoria para la Equidad Tributaria en el Ecuador, Ley totalmente desalentadora para el inversionista que cada día debe tener mayores recursos en caja para enfrentar las adversidades relacionadas con la aplicación de este mandato, especialmente en el cobro del Impuesto al Valor Agregado que desde el punto de vista profesional considero totalmente injusto; que vendan los combustibles con tarifa cero al sector público cuando en el proceso de adquisición se paga tarifa doce. Supuestamente después de treinta días deben recuperar esos valores, que en la práctica se ha convertido en tortuoso para la actividad compra y venta de combustibles. Otro de los tributos que afecta al contribuyente es la

aplicación del Anticipo al Impuesto a la Renta por la fórmula del cálculo según el artículo 41 literal b2, la misma que disminuye el flujo de caja de cada sujeto pasivo.

Por esta razón la administración solicitó a la Dirección de la Empresa y gracias al patrocinio de Petróleos y Servicios, se dictó cursos sobre la correcta aplicación de la ley que fueron realizados en los primeros meses del año con la participación de los profesionales Dr. Napoleón Santamaría y Dr. Carlos Velasco, expertos en lo jurídico, tributario y contable.

#### **5.- LA COOPERACIÓN HACIA LA COMUNIDAD.**

Como política empresarial, Petrolcentro siempre se ha caracterizado por mantener su imagen ante el entorno empresarial, educacional, gremial y cultural. De acuerdo a nuestras disponibilidades presupuestarias en varias oportunidades se atendió solicitudes comunitarias especialmente en el aspecto educacional, igual que en el año anterior, entregando varios equipos de computación que cumplieron su vida útil en la empresa. Nuestra satisfacción en recibir el agradecimiento generoso de los beneficiarios, acrecentando de esta manera el buen nombre de Petrolcentro.

#### **6.- RELACIÓN CON LOS DISTRIBUIDORES.**

Convencidos que es el conocimiento empresarial, cumplimiento de objetivos, orientación a resultados y satisfacción del cliente, nuestra gestión siempre está encaminada a apoyar las necesidades comerciales, financieras y contables brindando un servicio personalizado, atendiendo todos y cada uno de los requerimientos que ustedes lo han solicitado, junto al equipo de colaboradores de la Compañía continuamos exigiéndonos en ser personas de servicio a nuestros distribuidores y accionistas, basados en los más elementales principios de que el trabajo dignifica al ser humano desde cualquier ubicación que se encuentre. Reconociendo nuestras equivocaciones y dando a todos siempre un trato equitativo, por eso con satisfacción puedo decir que nuestra relación ha sido sencilla pero profunda en la cooperación a la consecución de los objetivos generales y particulares. En varias ocasiones, quisiéramos satisfacer las aspiraciones del entorno, pero debemos admitir nuestras limitaciones. Como vuestro administrador estoy preocupado de la difícil situación económica que atraviesa el sector, como de la tranquilidad de ustedes y es por eso que nuestra misión es apoyarles y sugerirles hasta donde sea posible, que en el momento actual de crisis económica mundial es importante cuidar a sus clientes desarrollando un nuevo concepto de calidad de servicio. Siempre nos guiaremos porqué el camino hacia mejor rentabilidad está fundamentado en dos palabras: trabajo y ahorro.

#### **7.- RELACIÓN CON PETROCOMERCIAL Y RESTRICCIÓN DEL DESPACHO.**

Motivo del informe gerencial siempre será nuestra relación con Petrocomercial como abastecedora de combustible. En el año 2008 los principales problemas de abastecimiento no se originaron por la restricción de cupos, sino en las continuas faltas de stocks de combustibles registrados en los terminales y depósitos de despacho de Petrocomercial, la constante justificación por parte de la proveedora ante los respectivos reclamos efectuados por la Presidencia del Directorio y funcionarios de la Comercializadora, han sido como; retrasos en las importaciones de combustible, daños en la refinería o rupturas en los poliductos. Las estaciones de servicio se han visto obligadas a abastecerse a su debido momento, desde otras terminales de despacho con los riesgos y costos adicionales en el transporte que esto ha ocasionado.

Mientras no se norme que Petrocomercial sea única y exclusiva abastecedora, nos encontraremos en desigualdad de condiciones comerciales. A lo señalado anteriormente debemos añadir la reducción de precios de los combustibles gasolina extra y diesel que tienen valor regulado por ley, convirtiéndose en una competencia desleal.

Igual procedimiento se nota en el servicio de transporte de combustibles por medio de auto tanques, que han desplazado a los tanqueros de la Flota Petrolcentro y dando preferencia a vehículos que ingresan con la bandera de Petrocomercial.

#### **8.- RELACIÓN CON PETRÓLEOS Y SERVICIOS.**

Como representante legal de Petrolcentro asistí a dos Juntas Generales de accionistas de Petróleos y Servicios, una ordinaria y una extraordinaria.

En la Junta General Ordinaria, se conoció y aprobó los informes de los Administradores, Comisario Revisor, Auditores Externos y los Balances de Situación, Resultados y la Distribución de Utilidades del ejercicio económico 2007. De igual manera se designó al Comisario Revisor y firma de Auditoría Externa encargadas del control de la Compañía para el ejercicio 2008.

En la Junta General Extraordinaria, se trataron temas de importancia para la buena marcha de la compañía, como la autorización para la emisión de garantías bancarias. En esta junta, por parte de nuestro representante se hicieron recomendaciones para mejorar la gestión administrativa de la Comercializadora, solicitando que éstas sean atendidas oportunamente por la buena imagen de la organización.

Siempre mantendremos la relación basado en la ética y escala de valores, pero de permanente vigilancia de las actividades de nuestra Comercializadora, en donde Petrolcentro tiene invertido el 50 % del Capital Social de P&S.

#### **9.- GARANTÍAS DE FACTURACIÓN A FAVOR DE PETROCOMERCIAL.**

Con el objeto de cumplir con los requisitos del sistema de facturación de Petrocomercial presentamos las garantías que Petrolcentro C.A. concede anualmente para respaldar la adquisición de combustible de los distribuidores de la red. Esta obligación asciende a trescientos mil dólares manteniendo hipotecado el edificio por este concepto.

#### **10.- DELEGACIÓN DE TRANSPORTE POR PARTE DE PETROLEOS Y SERVICIOS.**

Al ser nuestra responsabilidad atender las diferentes actividades relacionadas con esta delegación, siempre los señores directores miembros del Comité de Transporte, estuvieron preocupados a orientar el fiel cumplimiento de los compromisos, recomendando que el servicio debe ser manejado con pulcritud y razonabilidad en las ejecuciones.

Por la alta sensibilidad de la actividad Transporte de Combustibles, se analizaron minuciosamente las condiciones para la renovación de la "POLIZA TODO RIESGO DE VEHICULOS" que la Compañía mantiene con Seguros Equinoccial, y los propietarios de

Autotanques, suscribiendo este convenio para el tiempo de un año que rige desde el 1 de enero del 2009.

Se presentó ante la Dirección Nacional de Hidrocarburos la documentación actualizada de cada uno de los autotanques pertenecientes a la flota, para la calificación y concesión del **CERTIFICADO DE CONTROL ANUAL 2008**. Se firmaron 45 contratos de transportación con los propietarios de las unidades. Petrolcentro, conservando la imagen corporativa de acuerdo a los convenios establecidos, tramitó cinco cambios de unidad, ocho incrementos de cupos y cinco deshabilitaciones.

El permiso de operación finalizó en Septiembre del 2008, por esta razón ante el ex Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre, se efectuaron los trámites para conseguir la Renovación de este importante documento, **dado que éste es el único documento que autoriza el funcionamiento de las unidades en forma legal**. Luego de constantes gestiones, con gran complacencia debo informar que en este año, se consiguió el permiso de operación con vigencia para cinco años alcanzando el objetivo propuesto. Cumplir con todas las normas, leyes y disposiciones emanadas por las entidades de control es nuestro compromiso. Por tal motivo se depuró los datos del permiso de operación por errores cometidos por el Consejo Nacional de Tránsito y Transporte Terrestre como fallas en la identificación de las unidades, número de motores, chasis, color, año y modelo. Dejando la información totalmente depurada garantizando la correcta identificación del vehículo.

Siempre ha sido, es y será mi mayor preocupación atender en forma inmediata los siniestros ocurridos; durante el 2008 asistimos a dos eventos, tanto para dar nuestro abrazo de solidaridad y fortaleza moral a los conductores y propietarios de la unidades en los momentos de desgracia, como para agilizar los trámites para la recuperación de los siniestros, a pesar de ser muy exigentes y en algunos casos demorados por parte de la Aseguradora, han sido cubiertos el 99% de los siniestros presentados, quedando pendiente liquidar el suceso producido en el mes de Diciembre del año anterior.

### Capacitación

Preocupados por el desarrollo de los señores conductores, se dictaron los cursos de:

- Educación vial
- Planes de contingencia para el transporte de carga y seguridad de transporte de productos peligrosos.
- Inteligencia emocional. Basado en la consecución de la confianza en las relaciones con las personas, el aumento del impulso de la eficiencia, y la construcción del futuro.

Destacándose una participación masiva de los profesionales del volante, que es digno de felicitación por la preocupación que tuvieron para ser mejores colaboradores dentro de su actividad.

Con el fin de atender los requerimientos de la Dirección Nacional de Hidrocarburos se contrató el servicio de control de las unidades por medio del dispositivo satelital Hunter, el mismo que se negoció con precios corporativos y varias bondades para una oportuna ubicación de la unidad, y

control de la velocidad con que conducen, entre otras medidas de seguridad, seguimiento que se realiza por medio de Internet.

A pesar de la negativa a suscribir los contratos de transporte, los propietarios de autotranques que brindan el servicio en las provincias de Azuay y Loja, que son parte de la zona de influencia de Petrolcentro, con satisfacción debo indicar que de menos a más están incorporándose como miembros de la flota, quienes han visto es obligatorio pertenecer a su compañía para dar fiel cumplimiento a lo dispuesto en la ley de tránsito y transporte terrestre. Ardua es esta tarea, pero en base al diálogo e información permanente de las ventajas que se obtiene al ser miembro de una compañía dedicada a esta actividad aspiramos integrar a todas las unidades que brindan este servicio en la zona sur del país.

Gracias a la previsión, planificación y control de la unidad de transporte, no ha existido sanción alguna para las unidades de la flota.

## 11.- VENTAS

Como consecuencia del incremento en los precios del petróleo, que subieron a valores que superaban los \$160,00 por barril en el mercado internacional, afectó el costo de producción de los lubricantes AGIP, escalando en el 45 % de su precio anterior, condiciones inadmisibles para competir en el mercado nacional, además de la aplicación de la resolución 394 del Gobierno Argentino que imposibilitaba la exportación desde la planta en Buenos Aires hacia los diferentes países de Ibero América, direccionando las relaciones comerciales a la sede central ubicada en Roma, razones para no poder importar los Lubricantes AGIP de muy buena calidad, derrumbándose todo el esfuerzo y trabajo efectuado por la unidad de ventas y la administración, por el posicionamiento en el mercado alcanzado, imposibilitando continuar las relaciones comerciales con AGIP Argentina.

Nunca nos desalentamos por lo ocurrido, y gracias al apoyo del señor Presidente y del Directorio se efectuó un contacto con los funcionarios de lubricantes GULF, quienes nos ofrecían porcentajes de ganancia atrayentes, pero la zona de comercialización eran Pichincha, Imbabura, Napo, Pastaza y Carchi, factor que incidía en los gastos y costos de comercialización por estar en una zona fuera de nuestra residencia jurídica y el alto riesgo que implicaba administrar desde Ambato.

Realizado la evaluación financiera por parte de la unidad de ventas y la gerencia, presentamos al Directorio los resultados, el mismo que reflejó efectos débiles en relación a la inversión que correspondía efectuar, sugiriendo agradecer la oferta de comercialización por no ser rentable.

## ALIANZA ESTRATEGICA CON IMPORTADORA ANDINA

Luego de sortear algunas adversidades en la comercialización de lubricantes, gracias a la gestión del señor presidente, se formalizó una importante asociación de negocios con Importadora Andina, la misma que se está desarrollando con éxito, retomando la posesión comercial en la zona central y el oriente.

## **12.- AUDITORIA Y CONTROL INTERNO**

La firma auditora ATECAPSA designada por la Junta General Ordinaria, fue la encargada de realizar el examen a los estados financieros de la compañía, la misma que realizó tres observaciones, que fueron atendidas en forma inmediata.

## **13.- RECLAMACION ADMINISTRATIVA AL S.R.I. DE PAGO EN EXCESO.**

Con el objeto de recuperar el valor de \$ 3.955,39 de pago en exceso del impuesto a la renta del ejercicio 2004, producido por haber cancelado el impuesto sobre la justa medida de la obligación tributaria que le correspondía satisfacer, la administración presentó el reclamo pertinente la misma que se halla en proceso de análisis previo al dictamen, aspiramos que hasta el mes de mayo obtengamos la resolución.

## **1.- ANÁLISIS DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

### **1.1.- ESTADO DE SITUACIÓN.**

A continuación analizaremos los tres grandes rubros, que componen el Estado de Situación, los Activos que son los bienes y derechos de la empresa, los Pasivos que son las obligaciones contraídas con terceros y el Patrimonio que son los fondos propios de la empresa.

Con el objeto de facilitar el análisis del comportamiento de la compañía durante el ejercicio económico 2008 con respecto al año 2007, Hemos elaborado un balance comparativo del Estado de Situación y Resultados (ANEXOS UNO Y DOS).

#### **1.1.1. ANÁLISIS DE LOS ACTIVOS.**

El saldo del activo corriente fue \$ 762.389,47 con incremento de \$ 59.163.03 frente al año 2007. Este rubro está conformado por Caja/Bancos, Clientes, Cuentas por Cobrar, Documentos por Cobrar, Préstamos Empleados, Cuentas por Cobrar P&S, Préstamos a Distribuidores, Inventarios, y Pagos Anticipados, menos Provisión Cuentas Incobrables.

El saldo de caja fue \$ 4.560,38 con una variación de \$ 4.247,44 por recuperaciones de cartera del último día del año.

El saldo de Bancos fue \$ 124.774,73, con una disminución de \$ 15.357,17, frente al año 2007 debido a que cancelamos obligaciones de proveedores. Cabe destacar que seguimos utilizando un instrumento financiero, como es manejar el efectivo en base a flujos de Caja, factor que nos permitió planificar las actividades directas de financiación frente a las obligaciones del corto plazo, honrando las obligaciones de acuerdo a las condiciones pactadas en nuestros compromisos comerciales.

El saldo de clientes fue de \$ 182.637,79, por obligaciones de los clientes del almacén, con un incremento de \$ 25.413,50 en relación al año anterior.

Analizado el comportamiento de la cuenta, debo explicar que este activo, seguimos tratando como inversión, pues si se cumplen las condiciones de pago en las negociaciones del almacén, la rentabilidad de la compañía será mejor.

Siendo estas obligaciones de mayor sensibilidad económica, y dado el riesgo que mantenemos por el sector que es informal, con absoluta franqueza debo manifestar que pese al seguimiento y controles semanales, la recuperación se torna cada vez difícil por las condiciones económicas que vive el país, y el riesgo que implica el sector .

En esta parte informo que hemos iniciado acciones jurídicas a los clientes que no han cumplido con sus obligaciones dentro de los plazos establecidos, y que a pesar de los ofrecimientos constantes de solucionar sus compromisos con la compañía no han cumplido. Estos créditos tenían una madurez más de un año, encontrándose el juicio en la etapa para que el señor juez dicte sentencia. Como hecho subsiguiente al estado financiero del año 2008 en días anteriores hemos entregado al Bufete profesional del Dr. Santiago Alvarado dos expedientes para que proceda a demandar a los morosos.

El saldo de provisión de cuentas incobrables fue \$ 2.799,55 con incremento de \$ 942,22, en relación al año 2007, cantidad que está destinada para proteger los créditos que son considerados como incobrables.

El saldo de Cuentas por Cobrar fue \$ 5.133,80, con una disminución de \$ 3.301,78 que corresponde a los abonos efectuados a las obligaciones que mantienen terceros con la compañía; en el caso de una obligación con madurez mayor de un año se siguió la acción jurídica encontrándose en etapa para que el señor juez dicte sentencia.

El saldo de Documentos por Cobrar fue \$ 42.150,14 el incremento \$ 6.224,09, es por concepto de obligaciones crediticias del almacén cuyos clientes cancelan con cheques. Los documentos pendientes cumplen con los plazos establecidos dando buenos resultados este sistema de comercialización.

El saldo de Cuentas por Cobrar P&S \$ 66.608,88, corresponde a la liquidación de la segunda quincena de diciembre por el servicio de transporte, transacción que cancela la comercializadora dentro los primeros ocho días del mes siguiente.

El saldo Préstamos a Distribuidores fue \$ 208.833,21 con un incremento de \$ 17.879,05, en relación al año 2007. Esta variación es el resultado del incremento de préstamos otorgados a los señores accionistas según la disponibilidad financiera que cuenta la Compañía. Cabe señalar que todas las solicitudes son presentadas al Comité de Crédito para su análisis y aprobación, siendo la gerencia quien en forma inmediata ejecuta la parte operativa.

La recuperación ha sido buena por el cumplimiento de las condiciones estipuladas en los contratos de mutuo. En algunos casos se retrasan pocos días siendo honrada las obligaciones en los meses siguientes cobrando los respectivos intereses.

En este ejercicio, un crédito con monto importante se recuperó por medio de un acuerdo judicial cancelando el deudor la obligación en su totalidad.

El Inventario fue por \$ 114.940,52 con un incremento de \$ 20.870,67 en relación al año 2007 como consecuencia de la política gerencial de mantener los productos en función de las necesidades del mercado. Los productos que tienen una antigüedad más de un año estamos liquidando poco a poco a fin de optimizar los inventarios y recuperar la inversión.

El saldo del activo fijo fue \$ 40.118,35 con una variación inferior al año 2007 de \$ 9.663,97 que corresponde a la depreciación de los activos fijos, cálculo efectuado de acuerdo al Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

Se ha reemplazado los equipos de computación, que por su capacidad de almacenamiento tecnología y años de servicio no prestaban las condiciones para el trabajo. Se adquirió un computador para la unidad de ventas, un servidor para el sistema contable (base de datos), un computador para servidor de correo electrónico, dos faxes para las áreas de tesorería y transporte un scanner para uso general, y una impresora, razón esta para que en la cuenta costos equipos de computación exista una variación positiva en \$ 2.548,28.

Inversiones a largo plazo, el saldo fue \$ 1.073.254,24 con una variación de \$ 7.287,85 por concepto del valor proporcional patrimonial de las acciones que PETROLCENTRO mantiene en Petróleos y Servicios.

Siendo el principal rubro del activo, Inversiones en PETRÓLEOS Y SERVICIOS, es importante cuidar por la eficiencia de los aspectos contractuales, las garantías otorgadas, y las nuevas proyecciones financieras reales que tenga dentro de sus objetivos la comercializadora, para darle seguridad financiera, minimizar el riesgo, generando políticas de optimización de solvencia y liquidez y garantías a las inversiones de sus accionistas.

## **1.2.- ANÁLISIS DE LOS PASIVOS.**

Los Pasivos corrientes ascendieron a \$ 163.263,84, respecto al año 2007 se incrementaron \$ 31.234,10, las principales cargas en el grupo están en las cuentas: Fletes por Pagar a los miembros de la flota de transporte \$ 129.913,34 y Proveedores \$ 21.625,65, obligaciones que son cubiertas de acuerdo a las condiciones del negocio.

Las demás obligaciones pasivas corrientes, se cubre en forma puntual dado que están programados los desembolsos en el flujo de Caja.

El saldo de Otros pasivos \$ 12.353,14 mantiene una variación negativa en relación al año anterior \$ 2.302,25 la razón, la recaudación de intereses que debemos cobrar en relación al tiempo devengado, por concepto préstamos a distribuidores.

## **1.3.- ANÁLISIS DEL PATRIMONIO.**

El Capital Social \$ 1.511.460,00 esta constituido por 75.573 acciones de \$ 20,00 dólares cada una.

La variación positiva en el patrimonio fue \$ 127.504,80. Resultado de la actividad desarrollada por la compañía, que pese a la crisis financiera que vivimos, se presenta como una empresa para continuar en marcha, siendo el fruto del trabajo de las diferentes administraciones, que de un capital inicial de S/. 196'000.000,00 en el año 1994, al finalizar el ejercicio 2008, cuenta con un Patrimonio de \$ 1'649.481,00.

La utilidad del ejercicio antes de impuestos fue \$ 76.478,09.

#### 1.4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS.

El estado de Pérdidas y Ganancias refleja cómo se ha generado el resultado del ejercicio, su estructura está identificada en dos grandes rubros, ingresos y gastos y por diferencia obtenemos el resultado del ejercicio.

##### 1.4.1.- ANÁLISIS DE LOS INGRESOS.

Las Inversiones en Petróleos y Servicios, dan los resultados de mayor incidencia en el estado de Pérdidas y Ganancias con un ingreso de \$ 66.040,65, el mismo que disminuye en relación al año anterior en \$ 28.605,21.

Los ingresos **Publicidad de P&S** en autotanques de la flota, \$ 60.700,01, es otro de los rubros de incidencia directa en los resultados y proviene del contrato de delegación de transporte, por difusión de la imagen corporativa en las unidades de carga.

El **Ingreso Aporte de la Flota** \$ 20.409,80, en relación al año anterior disminuyeron en \$ 11.823,88, por ingreso de la parte proporcional correspondiente al año 2008. En este año se incrementaron cinco unidades.

Los **Ingresos por Fletes** 3%, 10% y 25%. Son \$ 53.898,87, por la comisión de servicios administrativos que cobra la compañía a los propietarios de autotanques. En este año se incrementa \$ 8.133,81. La razón, la decisión del Directorio de incrementar el porcentaje a los autotanques que no son parte de la flota y el reordenamiento de la distribución de la carga.

La **utilidad en ventas**, es el resultado de la diferencia entre los ingresos por \$ 382.742,14 y el costo de los productos vendidos \$ 300.670,83 arrojando una utilidad bruta de \$ 82.071,31 deducidos los gastos \$ 70.019,12 arroja una utilidad de \$ 12.052,19, con una disminución de 11.847,86 en relación al año 2007.

Es necesario explicar que las utilidades disminuyen, por la promoción de los nuevos lubricantes PDV entregado en especies a los señores accionistas.

Ingresos **tanquero WESTERN**. \$ 51.035,87, comparados con el año anterior, la variación negativa fue \$ 7.682,70, déficit que se origina por ingreso a mantenimiento de la unidad que duró dos meses, tiempo que no produjo rentabilidad.

Ingresos tanquero **MERCEDES**. \$ 52.921,43, relacionados con el año 2007 el incremento fue \$ 13.977,17, resultado del servicio prestado a los señores distribuidores

Ingresos por **Préstamos a distribuidores**. \$ 24.477,17, en relación al año 2007 se incrementa en \$ 9.712,11 generado por los intereses cobrados en los créditos concedidos.

#### **1.4.2.- ANÁLISIS DE LOS GASTOS.**

Los gastos administrativos fueron \$ 131.472,03. Comparados con los gastos en el año 2007 si bien se refleja en el cuadro comparativo \$ 22.722,60 menor al año anterior se debe a dos razones: a) contabilización de los gastos por actividades (unidad de transporte \$ 15.041,41). b) austeridad en el manejo administrativo \$ 7.681,19.

Los gastos en ventas se incrementan \$ 18.789,22 por la contratación de una persona dedicada a ventas, cambio de llantas en el vehículo de reparto y promoción publicidad.

Gastos en Tanquero Mercedes Benz, disminuye \$ 2.472,71, por la optimización de los recursos.

Gastos en vehículo Western Start, aumentaron en \$ 3.096,96, por el mantenimiento de la unidad.

La rentabilidad de esta unidad es baja, por el valor del flete que se cobra por galón transportado en el servicio de transferencia Ambato Riobamba, pago diario de peajes y diferencial volumétrico que aplica PETROCOMERCIAL en el pago de las facturas. Destacando que brindamos este servicio para evitar desabastecimiento a todos los distribuidores de la Provincia de Chimborazo.

Otros egresos subieron \$ 3.699,75 por subsidio de transporte debido a la diferencia de precio cuando se despacha los combustibles desde otro terminal.

En resumen, hemos disminuido nuestros egresos por la austeridad administrativa, cuidado de los activos, disminución en los consumos de los servicios básicos y optimizando el tiempo del personal administrativo de la empresa.

#### **1.4.3 ANÁLISIS DE LA UTILIDAD.**

El resultado del estado de Pérdidas y Ganancias en el 2008 fue \$ 76.478,09 comparado con el año 2007 que fue \$ 156.419,63. En el cuadro comparativo (anexo dos) refleja una disminución en \$ 79.941,49 por las siguientes razones: entrega a los señores accionistas en octubre del año 2008 los dividendos exentos, recibidos de la inversión en Petróleos y Servicios, \$ 56.134,53 y la promoción de lubricantes PDV y CITGO por \$ 20.000,00.

#### **PROPUESTA DE DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES.**

Dando cumplimiento a lo dispuesto en la ley y normativas de la Superintendencia de Compañías, la gerencia presenta la siguiente propuesta. Que de las utilidades líquidas se realicen las deducciones que establece la ley, y el saldo:

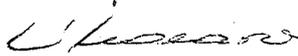
- Se destine el cien por ciento a la adquisición de, Lubricantes, Llantas y Créditos accionistas.

- RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2009.

1. Realizar seminarios talleres, sobre la ley de equidad tributaria, normas de tránsito, seguridad industrial, y leyes inherentes a la actividad de la comercialización de combustibles.
2. Codificación del plan de cuentas del mayor del balance de la compañía.
3. Actualización de Manual de Funciones.
4. Terminación de la recopilación de las Resoluciones del Directorio desde el inicio de la Compañía 1994.
5. Ampliación de cobertura comercial en lubricantes y llantas.

Para concluir, invito al fortalecimiento de la unidad de todos ustedes señores accionistas. A la vez doy gracias a Dios, a ustedes señores empresarios dedicados a la comercialización de combustibles y directores por la confianza que me han entregado, al personal de soporte y profesionales que brindan sus esfuerzos para hacer de PETROLCENTRO C.A. una empresa de crecimiento constante, basados en trabajo, transparencia y lealtad a los principios personales y organizacionales.

Agradezco la atención de ustedes Señoras y Señores,

  
FERNANDO GALARZA B.  
Gerente General