

48782



Quito, Abril 14 del 2008

Señores  
ACCIONISTAS DE TRIPETROL GAS S.A.  
Presente.-

De mis consideraciones:

**INFORME ANUAL DE GERENTE CORRESPONDIENTE AL  
EJERCICIO ECONOMICO 2007**

Tripetrol Gas S.A. está en la economía petrolera a pesar de la política de subsidios y el control estatal de precios, volúmenes y márgenes. La empresa cuenta en su red con 17 estaciones que están distribuidas en diferentes provincias del país. Esto gracias a que contamos con oficinas y personal que coordinan el despacho de los combustibles en los distintos terminales de Petrocomercial como son: El Beaterio en Quito, Pascuales en Guayaquil y en las ciudades de Ambato y Santo Domingo.

Lo que ha frenado el crecimiento de las ventas de Tripetrol Gas en el año 2007 ha sido el limitante de la garantía bancaria (sobre todo en los feriados) y adicionalmente el impedimento de la Dirección Nacional de Hidrocarburos de registrar más contratos de distribuidores por pedido de la AGD, así como el cierre del Segmento Industrial también por este problema con la AGD. A esto se debe añadir la implementación de cupos por parte de Petrocomercial y de la DNH que ha afectado el volumen de ventas y que exige que permanentemente se esté gestionando ante estos organismos para que se mantenga y en el mejor de los casos se incremente el volumen de los clientes que logran justificar una mayor demanda.

A continuación se presenta una breve síntesis de la evolución financiera que ha tenido Tripetrol Gas, en el año 2007. Se muestra una pérdida contable de USD \$ 29,888.51 los cuales están afectados por:

Depreciaciones	6,338.66
Amortizaciones	50,061.31
	-----
Total	56,399.97

Estos gastos que en gran porcentaje no han representado desembolso de efectivo en este año, sino que han ayudado a fortalecer el capital de trabajo, son deducibles de impuestos, siempre manejándonos bajo una conservadora política frente a los requerimientos de la Administración Tributaria.

Las ventas en el 2007 superan los 23 millones de dólares. Este monto es un importante logro considerando que en este año se fueron 2 estaciones de la Red:

- La estación de la provincia de Bolívar que fue un cliente con un alto incumplimiento de pagos.
- La Estación de Píllaro que no llegaron a un acuerdo de renovación con la anterior Administración y que se pasaron a la Comercializadora Petrocomercial que nos viene haciendo una dura competencia porque erróneamente se cree que al ser parte de la Red Estatal se va a obtener ilimitada cantidad de combustible, pero esto no es así, los cupos son históricos y rigen para todos los distribuidores.

Similar comportamiento ha tenido el costo de ventas. La rotación de la garantía bancaria que avala nuestro costo de ventas frente a Petrocomercial ha sido de 33 veces en el 2007. Esto gracias a la relación de negocios existente con el Banco Pichincha y especialmente con el Banco del Pacífico, siendo esta última entidad quien ha permitido trabajar al máximo por los sobregiros que nos concede.

El margen bruto en ventas ha sido en el año 2007 del 1.7%. Las condiciones de mercado frente a la competencia, las renegociaciones acordadas con los clientes en la administración anterior y la política de precios controlados por parte del Estado, en relación al precio de la gasolina extra y al diesel provocan esta situación de un margen cada vez menor.

Si bien se ha desarrollado una relación fiel entre Trigas y las estaciones de servicio abanderadas, las comercializadoras utilizan medios desleales para tratar de levantar contratos. La competencia es dura con Petrocomercial (Comercializadora Estatal) ya que la mayoría de los distribuidores aspiran tener mayores cupos de combustible, pero la restricción es nacional y para todos, por los altos costos que significan para el Estado el subsidio en la importación de combustibles. Esta restricción se ha dado especialmente en las zonas fronterizas, por lo que en el 2007 Tripetrol Gas se vio afectada drásticamente en los cupos de dos clientes ubicados en la provincia de Carchi, como son: Rinconada y Manabí.

Las grandes comercializadoras no han podido hacer nada al respecto existiendo la posibilidad cierta de que levanten sus negocios ante tanto control estatal en un negocio muy marginal. De hecho, SHELL fue negociada a ENAP antes del cierre del 2005 y actualmente, a través de Primax, se hizo cargo de esta red. Anteriormente, la red de Texaco pasó a manos Terpel de procedencia colombiana.

## **GASTOS 2007**

Nuestros gastos operacionales se han incrementado este año pero principalmente por compromisos con los clientes ofrecidos en años anteriores o a principios de año en la anterior administración como son:

- A la Estación de Latacunga se tuvo que entregar este año US\$37.300,00 por concepto de cumplir un ofrecimiento realizado con anterioridad tendiente a cancelar los seguros de incendio de la Estación de los años 2004 y 2005.
- A la Estación de Tumbaco, previo a la renovación del contrato se tuvo que entregar un préstamo no reembolsable de US\$12.500,00.
- Este año se tuvo que continuar amortizando por un valor de US\$11.600,00 anual de los casi US\$35.000,00 que se gastó en la construcción de la Estación de Pifo y que finalmente no pudo ingresar a la Red por impedimento emitido por la AGD, mismo que determina que la DNH se inhiba de registrar nuevos contratos con Tripetrol Gas.
- También se amortizaron US\$7.900,00 correspondientes a parte de los US\$10.000,00 que se entregara a favor de la Estación de Tulcán en el año 2006, previo a la firma de la renovación del contrato.

En relación con el año 2006, los honorarios de comercialización se incrementan en US\$8.000,00 por concepto del pago que se está realizando desde el mes de julio de US\$1.800,00 mensuales a favor del exgerente.

En el 2007 aparece el rubro gastos de arrendamiento que anteriormente no se venía cancelando y que asciende a US\$18.500,00 y que comprende los pagos a Petrocomercial por las oficinas que se ocupan en los terminales de abastecimiento de combustible así como por el arriendo de las oficinas centrales.

El rubro gastos de mantenimiento de estaciones se ha reducido pasando de US\$34.000,00 en el 2006 a US\$19.000,00 en el 2007, gracias a una política austera que se ha implementado tendiente a reducir este tipo de gastos y a un plan de mantenimiento de más largo tiempo.

En general se ha implementado una política restrictiva de gastos en la nueva administración logrando así reducir los gastos en las siguientes cantidades:

Promoción y Publicidad	US\$4.100,00
Consumo Combustibles	US\$2.400,00
Seguros	US\$5.800,00

### **CRECIMIENTO**

El nivel de los activos es real y cada vez trata de ser más conservador para evitar pagar impuestos excesivamente.

Dentro de la comercialización de nuestros productos (gasolinas super, extra y diesel), se destaca el volumen de diesel por su uso en especial para el transporte de pasajeros y carga pesada. Gran parte de nuestros clientes corresponden a sindicatos de choferes profesionales o a empresas que mantienen contratos de abastecimientos con grandes cooperativas del transporte en el país.

### **PERSPECTIVAS**

Para el año 2008 el panorama puede mejorar sustancialmente si se logra levantar la prohibición de la AGD para inscribir nuevos contratos en la Dirección Nacional de Hidrocarburos y así incrementar el número de estaciones de la red.

Todavía hay oportunidades en este sector.

Atentamente,



Econ. Wilson López C.  
Gerente General  
Representante Legal

