

I N F O R M E D E G E R E N I E

Guayaquil, Marzo 15 de 1'993

Señores Miembros de la
Junta General de Accionistas
IPETROL S.A.

Ciudad:

Estimados Señores Accionistas:

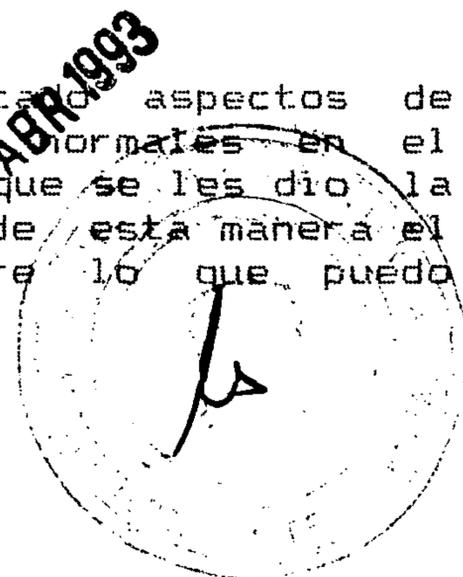
Cumplo en presentar el siguiente informe relacionado con la actividad económica del año 1992 en los siguientes numerales:

1). Dando atención a nuestro objetivo social consistente en el proceso de elaboración ACEITES BLANCOS Y VASELINA de utilización farmacéutica, hemos dedicado el mayor esfuerzo para mantener el crecimiento empresarial que se observo en el periodo anterior; sin embargo el resultado económico al finalizar este periodo presenta una perdida de s/ 4'493.748,43, según lo deternima el Balance General y Estado de Perdidas y Ganancia cortado al 31 de Diciembre de 1992, presentado por el Contador de la Empresa, el mismo que pongo a vuestra consideración para la aprobación correspondiente.

2). Me es grato dejar constancia que hemos cumplido con las metas establecidas al inicio del periodo logrando elevar el monto de ventas a la cantidad de s/. 274'703.764,51, que aun cuando una de la mayores razones es el aumento de los precios en los productos finales como consecuencia del deterioro de la moneda, tambien es verdad que este mayor ingreso nos ha permitido cubrir nuestros costos de operación dejando un margen de utilidad a este nivel de s/. 42'226.271,57

3). Debo informar que se ha cumplido con lo resuelto en la Junta general de Accionistas del dia 29 de Marzo de 1992 mediante la cual se dispuso asignar la cantidad de 105.860,00 para Reserva Legal y, s/. 688.090,73 para Reservas Facultativas como el destino final de las utilidades del año 1991

4). En este periodo de trabajo se han presentado aspectos de caracter Administrativo Laborales y Legales, ~~normales~~ en el desempeño de nuestra actividad a los mismos ~~que se les dio~~ la adecuada e inmediata atención permitiendo de esta manera el desarrollo continuo de todas las labores entre lo que puedo mencionar lo siguiente:



ADMINISTRATIVOS:

A). Al inicio del año y hasta finalizar el mes de abril de 1992 nos vimos afectados directamente por el racionamiento eléctrico que dispuso el Gobierno Nacional, como consecuencia de la escasez de lluvias que no permitió el rendimiento necesario en las Centrales Eléctricas del país, por lo que fue necesario acoplar el horario de trabajo para cumplir los compromisos con nuestros principales Clientes.

B). Por otro lado, hago conocer que buena parte de la gestión administrativa se encaminó a procurar el lanzamiento definitivo de un nuevo producto llamado ACEITE KENDOL, hecho que se culminó en el mes de abril y, que confío tendrá buena acogida en el mercado nacional.

C). A partir del segundo semestre, como un medio adicional de procurar ingresos se iniciaron trabajos con la empresa Lyteca para otorgar el servicio de refinación sobre las materias primas de su propiedad lo que produjo un ingreso adicional de s/. 7'290.899,91. Además esta gestión nos garantizó la provisión de materias primas necesarias para la actividad por cuanto los ~~sees~~ Lyteca son unos de nuestros principales proveedores.

LABORALES

El fiel cumplimiento de las disposiciones Legales que norman este campo nos permite satisfactoriamente informar que las relaciones con todo el personal en los distintos niveles y departamentos son muy buenos, garantizando un normal desenvolvimiento.

LEGALES

En este campo no existe aspecto de fundamental interés que permita un comentario en este informe, salvo que por disposición administrativa hemos optado en posponer el cumplimiento de algunas disposiciones Municipales, debido a que este organismo entro en un proceso de reorganización interna como consecuencia de la elección de nuevas Autoridades.

5). La operación en sí, se ha realizado mediante la misma estructura de años anteriores, esto es, de acuerdo a pedidos previos de parte de nuestros Clientes, lo que origina la producción y consecuentemente la venta, descartando la posibilidad de una existencia constante de productos terminados y/o en proceso. El Costo de Producción ha experimentado un incremento al 71% con respecto a las ventas que comparativamente con el año 1991 significa un aumento en costos del 3% por cuanto el anterior año este porcentaje fue de 68%; esto se presentó debido a la adquisición de Materias Primas a precios actualizados.

6). El resultado final del ejercicio economico consistente en una perdida de s/. 4'943.748,43, se ha presentado como consecuencia de ventas por s/. 274'703.764,51 Menos Costo de Producción por s/. 197'374.863,31 que determina una utilidad bruta de s/. 80'170.478,31 este valor a sido reducido mediante los gastos de Ventas y Administarción por un monto de s/. 38'132.729,82 lo que determina una utilidad en operación s/. 42'226.271,57 La utilidad Operacional ultimamente mencionada ha sido afectada por los gastos financieros en la suma de s/. 55;037.748,49 y por ingresos no operacionales de Recuperación de Gastos y Diferencias de Cambios por s/. 4'150.868,59

7). Con respecto al destino del resultado del presente año insinuo que debe ser absorvidos por la cuenta de Reserva por Revalorización del Patrimonio que la empresa tiene con un saldo a favor de s/. 112'283.150,92 .

Debido al cumplimiento de las disposiciones relacionadas con la aplicación del Sistema de Corrección Monetaria establecido mediante Decreto 2959 de Diciembre de 1992, se han presentado dos aspectos que explico a continuación:

A) La cuenta REEXPRESION MONETARIA DIFERIDA, arroja un saldo acreedor de s/. 23'608.603,94 el mismo que debera de ser incluido en los ingresos en un periodo de diez año. a razón de 10% anual

b) Igualmente la cuenta Utilidades de años anteriores se ha incrementado en la cantidad de s/. 439.690,01 en razón de la aplicación del indice de 63.9 para la corrección Monetaria de los resultado del año 1991, lo que en buenos terminos determina esta cantidad como Dividendo de Accionistas Reexpresados o, transferido a la cuenta Reseerva por Revalorización del Patrimonio, previa vuestra aprobacón.

8) Como política para el cumplimiento del objetivo empresarial en el proximo año sugiero.. dinamizar el departamento de ventas con el animo de crear un programa de ventas masivo no solamente en el mercado local sino tambien otras Provincias que estan siendo atendidas por la competencia de origen extranjero.

Atentamente



ING. Shayer Nieto Barciona.
GERENTE

MTG./tpr.

30 ABR 1993

