



6085

Informe de Gerencia

Ejercicio Económico 2007

C.E.M AUSTROGAS

Cuenca- Ecuador

Cuenca, 14 de marzo del 2008

Estimados y respetados accionistas.-

El día 12 de noviembre del 2007 fui notificado por una comisión de Quito para ocupar por encargo la Gerencia de tan distinguida Empresa, desde ese día he trabajado con intensidad para que se brinde un buen servicio con excelencia y sobre todo trate de solventar sus múltiples y complejas necesidades.

Como es mi costumbre reuní a todos los jefes de cada departamento para ver si existían actividades urgentes y reconocer la situación en la que receptaba la empresa y existieron en papeles muchas tareas rezagadas y procesos estancados por años.

Quiero agradecer a mis compañeros por aceptar mi forma de laborar y sobre todo recibirme con estima, mostrando apertura al trabajo fuerte, honesto y sin escatimar tiempo por el bien de todos los proyectos activos en CEMA.

NOTA DE DEBITO DNH y TARIFA DE COMERCIALIZACIÓN:

La empresa fue sujeta de una auditoría por parte de la DNH, la cual arrojó como resultado que "debemos" a PCO la cantidad de \$1.400.000,00 por concepto de excedentes generados en los años 2005 y 2006. Los excedentes son una variable normal en el comercio del GLP-GAS a nivel mundial, pero en Ecuador se ve complicada por el alto subsidio del Estado a este producto de consumo masivo.

La economía de CEMA va ha cambiar radicalmente ya que una nota de débito genera un riesgo financiero pasivo muy fuerte, el cual deberá ser manejado con mucho cuidado por las administraciones y el Dpto. legal de turno. Cumpló con informar que el debido proceso legal está en marcha y esperamos conseguir resultados positivos.

La época Abundante de seguro terminó, es la hora de renacer, planificar y hacer estrategias por nuestros propios medios, se deben elegir con cuidado administradores ingeniosos y con actitudes constructivas, desprendidas y acuciosas, buscando mejorar sus ingresos netos, controlar y renovar sus costos, analizar todas sus tarifas de servicio y les invito a sumar esfuerzos para juntos conseguir resultados positivos.

La tarifa de comercialización está congelada desde mayo del 2002 y no ha sido revisada como manda la ley. Esto ha generado problemas en pagos a proveedores, los cuales tienen costos actualizados y poco a poco nos dejan de lado porque las tarifas que pagamos NO cubren sus gastos de inversión.

Esta Gerencia mantiene permanentes y continuos contactos con: PCO, DNH, ASOGAS para que de la manera más técnica y respetuosa sean escuchadas nuestras justas demandas para un cambio razonable y positivo, ya que de no tener respuesta, CEMA pierde flujo de caja rápidamente al comprar GLP-GAS industrial, vender a crédito promedio veinte días y al solventar a su proveedor PCO facturas a cinco días plazo.

CUPO DE GLP

La empresa cuenta hoy con un cupo de 89TM por día, lo cual es insuficiente para el crecimiento impulsado y se están haciendo todos los esfuerzos para obtener de PCO y

el Comité Inter Institucional un cupo mínimo promedio de 95TM por día, permitiendo a la empresa crecer y desarrollar nuevas gestiones comerciales.

OBRAS DE IMPORTANCIA EN CEMA.-

Por una revisión personal de campo en la zona de bombas, se determinó con estudios de suelos y fotos digitales que una falla geológica y cimientos muy pobres estaban dañando la superficie, sus maquinarias, tensionando tuberías y moviendo soportes. Luego de varios directorios se han tomado correctivos inteligentes de importancia y riesgo calculado.

Estos cambios no solo afirmarán la zona por muchos años más, con trabajos y materiales de calidad adicionando transformaciones positivas en la tubería quitando la tensión y aumentando la capacidad de las bombas SIHI para obtener DOS bocatomas y así agilizar la descarga de GLP-GAS de los auto tanques a los tanques estacionarios.

Se está trabajando para dotar de lo necesario al taller de mantenimiento de cilindros para la calificación INEN. Este taller da como resultado (4500) cilindros reparados y en óptimas condiciones por mes, siendo esta una de las variables que hace la diferencia en nuestro servicio.

DEPARTAMENTO LEGAL.-

Se finiquitó con éxito el problema laboral con el Dr. Teodoro Gonzáles antiguo asesor legal de CEMA evitando un pago muy fuerte por medio de negociaciones directas.

El día 27 de febrero 2008, ganamos en primera instancia un juicio laboral a la Sra. Gina Deleg, elemento inédito en CEMA ya que no se habían ganado un juicios laborales en el pasado, esto debido al excelente equipo de abogados y al atento cuidado de la gerencia.

Hay muchos Expedientes Administrativos abiertos por la DNH con fechas anteriores y que nunca fueron contestados en plazos oportunos, los cuales estamos impugnando dentro de los términos fijados por la ley.

Se ha continuado juicios a gerentes anteriores que han traicionado su mandato y se ha iniciado trámites a la gerencia inmediata anterior como dispuso la Junta General, esto por nuestros propios medios ya que no se nos proporcionó elementos válidos de juicio.

Aprovecho la oportunidad para pedir a cada accionista que en facultad de sus derechos, denuncie actos de incorrección pero sustentados en realidades manifiestas ya que con pronunciamientos verbales y fotocopias no podemos iniciar trámites legales por sustentar un debido proceso.

TRANSPORTE DE GLP

El equipo que genera el transporte está inconforme con la tarifa y es por esto que en esta gerencia los hemos recibido con atención y respeto por más de dos veces, recibiendo de ellos diferentes propuestas y sugerencias, las cuales serán solventadas de seguro cuando la tarifa de comercio sea modificada y este cambio lo permita.

Al momento se ha contratado nuevos transportes como el TA-05 que estuvo fuera de servicio por más de cinco años, para que a CEMA no le falte GLP-GAS, pero esto va de la mano con el respeto que obtengamos de los contratistas y con la ayuda certera



de PCO para que gocemos de un cupo coherente (95TM promedio) y que nuestros transportes sean cargados al (90%) para optimizar los viajes debido al pésimo estado de las rutas en el Azuay, contribuyendo todo esto efectivamente al flujo de reposición en Planta, especialmente en épocas de emergencia ambiental y vial.

VEHÍCULOS Y SEGUROS

A pocos días de mi ingreso a CEMA uno de los empleados abusó de la confianza por falta del bus de personal y se estrelló en un vehículo de planta. Se le entabló un proceso judicial y estamos en conversaciones con la aseguradora para obtener el pago correspondiente.

CEMA es un cliente de alta siniestralidad, por lo que NO nos hace atractivos a las aseguradoras. Por ello se trabaja en cursos de actitud laboral positiva y seguridad a todo nivel, creando respeto y conciencia para bajar el índice de accidentes al mínimo.

Hoy los vehículos cuentan con distintivos, placas visibles, nada de vidrios negros y uso controlado para respeto de los bienes de la empresa.

SISTEMA DE CÓMPUTO

Está en marcha la licitación e implementación de un sistema de cómputo, ya que por más de seis años no ha existido un sistema de cómputo integrado y facilitador, lo que hace complicado el control detallado de ingresos y egresos de todo tipo. Se ha proyectado licitar y contratar un equipo de profesionales para concretar el sistema de software (100%) integrado en un plazo no mayor a 7 meses y con elementos de última generación.

NUEVOS CLIENTES Y ESTRATEGIAS FINANCIERAS

En este año 2008 abriremos frentes de negocio para evitar un desconcierto financiero, así que estaré informando a mis autoridades sobre este tema en diferentes ciudades.

Con un solo contrato de este tipo el dpto de comercio y mi persona obtendrá (+\$25.000) extras en utilidades este 2008.

Se ha conseguido mejores tasas en las inversiones bancarias a mediano y corto plazo. Se está estudiando la actualización de todas las tarifas de servicio en CEMA.

Antes de cualquier gestión de compra - pago se hace una valoración completa de proformas, costos y precios en el giro normal del negocio.

Se está propendiendo a verificar una calidad y efectividad en el gasto.

Las compras son verificadas por un equipo de personas, cumpliendo el proceso activo de compra y cada cheque sale con mínimo cuatro firmas de control respetando los recursos y bienes de la empresa.

Se están bajando los valores por pago de viáticos, optimizándolos y ajustándolos a la nueva realidad en el esquema de procesos por viajes.

Se hará un estudio de puestos para calificar al personal en el mediano plazo.

Se quiere implementar un sistema para bajar el uso de papel bond y copias en las gestiones diarias ya que este rubro es muy alto.

Toda compra y gasto secundario, sin importancia deberá esperar.

VARIOS

- 1) Se ha recibido el nuevo generador CATERPILLAR de luz el cual fue negociado con un descuento adicional de \$5000.00 pero con mejores especificaciones en modelo, potencia y servicios.
- 2) Todo tipo de contrato será revisado y renegociado por un equipo administrativo con mejores condiciones y cláusulas beneficiosas para con mi representada.
- 3) Está en marcha la venta de activos improductivos.
- 4) El aumento de Capital 2006 está legalizado, finiquitado y registrado.
- 5) Está en camino la nueva bomba SIHI para optimizar la zona de descarga.
- 6) Se está negociando el terreno colindante de la nueva planta de Ventanas por motivos de línea de seguridad y perspectivas de crecimiento en la Costa de Ecuador.
- 7) Se ha pedido al Dpto. competente el pago oportuno de impuestos, IESS, SRI, permisos, tarifas, tasas, soat, seguros, etc. para cumplir con el País y sus normas vigentes de control.

AUDITORIA A BALANCES 2007

Mi período empieza a fines del 2007, así que por respeto he dejado en manos de las auditorías internas, externas el control y cierre de balances 2007.

Los informes de auditores independientes **NO** encontraron problemas a nivel contable y hago un recuento de las utilidades netas de CEMA en los últimos años:

2000:	\$	(-74.642,34)	es pérdida.
2001:	\$	799.168,62	
2002:	\$	574.138,31	
2003:	\$	442.678,73	
2004:	\$	463.314,54	
2005:	\$	733.699,26	
2006:	\$	967.950,08	
2007:	\$	1.336.809,16	

Como vemos las utilidades netas subieron año a año por efectos de que en un (95%) dependían de los excedentes, es por eso recalco que la nueva situación financiera y su gerencia deberá ser competente en el manejo financiero y sobre todo apersonado del trabajo diario, cumplir sus horas, dejando de lado viejas prácticas de abusos, gastos jactanciosos y Si creando nuevas oportunidades comerciales.

Debido a que CEMA ya NO cuenta con excedentes de libre disponibilidad, sugiero a la Junta General reinvertir el (100%) de las utilidades 2007 para que éstas nos ayuden a cultivar nuevas propuestas como lo son el Proyecto Ventanas, Proyecto Galápagos y la suma de algunas Industrias que necesitan infraestructura de calidad y servicio para ser clientes oficiales de CEMA.

PROYECTO VENTANAS:

Este proyecto busca proveer de GLP-GAS agro industrial al sector agrícola de Ventanas provincia de Los Ríos, en forma oportuna, regular y segura por medios centralizados. Este programa está en marcha, tiene su riesgo financiero como toda aspiración nueva de comercio pero con estudios y control permanente esperamos minimizar riesgos.



A pesar del insuficiente tiempo para concretarlo, un sin número de barreras burocráticas, logística, problemas climáticos fuertes y evidentes; esperamos ponerlo en marcha segura en el plazo pactado con las Autoridades.

De seguro cualquier traspié será corregido de inmediato en lo logístico y saldremos con bien de un proyecto con fines comerciales y sociales que nos sentimos muy orgullosos de participar como eje central.

La gerencia de CEMA siempre fue muy cotizada en Cuenca; pero al conocer de su realidad financiera, logística interna, proyección nacional y carga laboral, hay un nuevo panorama ya que desde hoy en adelante hay que trabajar y fuerte para conseguir resultados y no esperar detrás de un escritorio para que el GLP haga su trabajo.

Con honrosas excepciones CEMA ha tenido nefastos administradores y colaboradores que le han fallado y fueron cubiertos por abundantes utilidades generadas con un excedente de GLP-GAS no "regulado" y que hoy está en la mira de la DNH.

Me siento muy honrado por haber sido ratificado por voto unánime en la Junta anterior; comunico que mi trabajo, contratos, documentos e informes están a vuestra disposición para que mi futuro sea correcto e innegable.

De seguro sé que la gerencia está al frente de un reto enorme.

Además recuerdo que mi cargo está acorde al ritmo de CEMA y hasta que mis servicios sean de consideración a sus altos intereses; como digo y procedo no he venido a servirme sino a servir.

Que DIOS les Bendiga.

Atentamente

Andrés S. Castro Pacheco
CI 0101786093
CEMA Gerente General.