

# **INFORME DEL SR. CRNEL. DANIEL ESPINOSA** **GERENTE DE COTRANSCOLSA**

## **1.- INTRODUCCIÓN:**

El año 2007 fue de gran expectativa para la Compañía de Transportes de Combustibles Loja S.A., fincada fundamentalmente en el hecho que el 11 de diciembre del 2007 terminaría el contrato de transferencia de combustible que la compañía mantiene con Petrocomercial.

El directorio presidido por Ing. Jaime Villavicencio así lo entendió que el año sería crítico y lleno de inconvenientes, particularmente para los propietarios de los autotankes cuyos ingresos económicos dependen exclusivamente de este transporte y que era necesario lograr firmar un contrato por dos años o en su reemplazo tener acceso al concurso de licitación que reiterativamente fue mencionado por la Eco. Martha Durango López cuando el 13 de diciembre del 2006 firmara el contrato de transportación aquí en la ciudad de Loja, prorrogándole para un año.

## **2.- ACTIVIDADES REALIZADAS TENDIENTES A LA PRÓRROGA DEL CONTRATO.**

En conocimiento del Presidente Ing. Jaime Villavicencio que los primeros días de enero había sido reemplazada la Eco. Martha Durango quien venía desempeñando las funciones de vicepresidenta de Petrocomercial, por el Eco. Mario Sánchez Padrón conformó una comisión integrada por el Sr. Presidente y los Señores Homero Cuenca, Ing. Patricio Mena, Max Jaramillo, Ulises Silva, Marcelo Jaramillo, Luis Riofrío, con la finalidad de presentar un saludo y fundamentalmente hablar sobre el asunto relacionado con la transportación y el contrato vigente.

Los gastos ocasionados por pasajes y estadía fueron de \$1159.50.

El 19 de marzo viajó el Ing. Jaime Villavicencio en compañía del Sr. Homero Cuenca a la ciudad de Quito para entrevistarse nuevamente con el Eco. Mario Sánchez Padrón vicepresidente de Petrocomercial y recavar del nuevo funcionario información relacionada con la posibilidad de renovar el contrato o acceder a la licitación, en esta reunión se logró una audiencia para el 31 de mayo.

Este viaje costo la cantidad de \$217.

El 31 de mayo del 2007 viajaron a la ciudad de Quito para entrevistarse con el Sr. Eco. Mario Sánchez Padrón vicepresidente de Petrocomercial el Sr. Presidente Ing. Jaime Villavicencio y el Sr. Manuel Vivanco, Sr. Marcelo Jaramillo, Sr. René Buitrón sumándose a esta comisión el Sr. Crnel. Daniel Espinosa que se encontraba en la ciudad de Quito en asuntos particulares.

En esta reunión el Sr. Eco. Mario Sánchez P. manifestó claramente que la decisión de ir a licitación era un hecho, habiendo inclusive llamado al Eco.

Oswaldo Erazo, para que en términos muy generales nos hiciera conocer algunos aspectos relacionados con las bases de la licitación, haciéndonos notar que el primer paso que debería iniciar la compañía para poder acceder a la licitación era el obtener la calificación como proveedores.

Este viaje costo la cantidad de \$533.19

El proceso para la calificación de proveedores, se inició el 30 de junio del 2007, fecha en la cual viajó el Ing. Jaime Villavicencio y el Sr. Homero Cuenca para obtener la información y los requisitos que debía tener la compañía para ser calificados como tales.

Los gastos ocasionados por esta gestión fueron de \$295.

La documentación que debía presentar la compañía fue la escritura de constitución el aumento de capita, certificado de legitimidad emitido por la superintendencia de compañía, permiso de operaciones de la DNH y RUC de la compañía, calificación de riesgo de la Superintendencia de Bancos, y la documentación personal del representante legal de la compañía

En los primeros días de agosto en una reunión de directorio el Ing. Jaime Villavicencio hizo conocer que era necesario convocar a una junta general extraordinaria de socios para hacerles algunos comentarios sobre la compra de las bases de la licitación que se avecinaba o en su defecto detener la misma, con el objeto de ganar tiempo y llegar hasta el mes de noviembre un mes antes de la finalización del contrato para que este se renueve automáticamente

El 16 de agosto en la sala de reuniones de cotranscolsa, luego de una convocatoria se reunieron 27 socios y después de haber escuchado al Sr. Presidente Ing. Jaime Villavicencio se resolvió que cada uno de los socios aporte con la cantidad de \$1150 dólares por vehículo, los mil dólares serían destinados a la compra de las bases de la licitación y a los gastos que demande la calificación como proveedores y los \$150 restantes para contribuir voluntariamente con el Alcalde de Catamayo, para la compra de 1.000 sacos de cemento que serían entregados conforme avance la vía de acceso que se viene construyendo del carretero principal al terminal de Petrocomercial y que de todas maneras favorece a la circulación de nuestros vehículos.

En esta sesión de la Junta Extraordinaria se integro una comisión para que en representación de la compañía asistiera a la ciudad de Quito para la formulación de las Bases de la Licitación esta comisión estuvo integrada por el Ing. Jaime Villavicencio y el Lcdo. Ulises Silva, quienes unánimemente fueron elegidos en razón a su experiencia y a sus conocimientos para aportar con ideas firmes que vayan en beneficio de la empresa.

El 21 de agosto viaja a Quito el presidente Ing. Jaime Villavicencio y el Sr. Homero Cuenca y luego de la presentación de la documentación pertinente y las gestiones realizadas, el 24 de agosto del 2007 la compañía es calificada como proveedora de Petroecuador y sus filiales, para el servicio de transporte de Petróleo y combustibles en Quito, Riobamba, Oriente, Manta, Loja y La libertad

Los gastos ocasionados para esta gestión fueron de \$573.14

Por situaciones internas en Petrocomercial fue cambiado el Eco. Mario Sánchez Padrón por el Eco. Ramiro Carrillo, el mismo que fue invitado por los personeros de Petrocomercial en Catamayo, el 24 de agosto para que hiciera una visita a las instalaciones, circunstancia que fue aprovechada por el Presidente Ing. Jaime Villavicencio, para en compañía del Crnel. Daniel Espinosa asistiéramos a una reunión, en esta reunión se pudo visualizar que no había una franca apertura a nuestras aspiraciones para renovar el contrato de transporte y decididamente se inclinaba por llamar a licitación a nivel nacional, en esa reunión también fueron recibidos en audiencia los dirigentes de CITAL, empresa que aspira a quitarnos la transportación a Cotranscolsa.

### **3.- VALORES RECAUDADOS PARA LA COMPRA DE LAS BASES DE LA LICITACIÓN.**

INGRESOS:	\$51.700
EGRESOS	\$48.300
SALDO	\$ 3.400

Estos valores, antes mencionados fueron entregados íntegramente al Ing. Jaime Villavicencio, quien manejó directamente la compra de las Bases de la Licitación; para no afectar a los fondos propios de la compañía se dispuso a la Srta. Andrea que habrá una cuenta corriente del Banco de Loja N° 2900699511 y sea entregado el dinero al Sr. Presidente quien pormenorizadamente les dará a conocer de su gestión.

Para el efecto el 10 de octubre viajó el Ing. Jaime Villavicencio a la ciudad de Quito para finalizar las Bases de la Licitación.  
Los gastos ocasionados fueron de \$229.94.

### **4.- FONDOS PROPIOS DE LA COMPAÑÍA**

El balance general al 31 de diciembre del 2006 arroja un saldo negativo de \$16.918 al 31 de diciembre del 2007, que se desglosa de la siguiente manera:

4167	de años anteriores
12.751	correspondiente al año 2006
3.909	del año 2007

Lo que da un saldo negativo de \$20.828.36

### **5.- VIÁTICOS Y MOVILIZACIÓN**

Enero	\$1249.75
Marzo	\$ 217.00

Mayo	\$ 519.33
Junio	\$ 295.00
Agosto	\$ 573.34
Octubre	\$ 229.94
<hr/>	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 3.184.91</b>

## 6.- ATENCIONES

Durante el periodo y bajo el rubro atenciones la compañía ha realizado los siguientes egresos:

- Enero (Compra de tarjeta VIP-TAME para Ing. Jaime Villavicencio	\$180.00
- Gastos de Directorio, posesión y otros	\$365.92
- Compra de dos botellas de wisky para entregar a los Directores del Consejo Nacional de tránsito.	\$ 72.50
- Contribución a la Sra. Presidenta del Centro de Apoyo Social Municipal, para el programa corazones azules	\$200.00
- Almuerzo en Catamayo en los Almendros con el Alcalde, concejales, directivos de Petrocomercial y miembros del directorio de Cotranscolsa, para la firma del convenio de apoyo al municipio de Catamayo.	\$263.75
- Superintendencia de compañías	\$ 58.82
- Fundas de Caramelos entregadas a Petrocomercial para ser repartidas a los niños del terminal	\$232.84
- Escáner	\$ 24.95
<b>TOTAL</b>	<b>\$1398.78</b>

## 7.-AGASAJO A SOCIOS Y EMPLEADOS

Canastas Navideñas a socios de Cotranscolsa	\$2065.95
Canastas para los funcionarios de Petrocomercial Catamayo y Cuenca	\$ 322.78
<b>TOTAL</b>	<b>\$2388.73</b>

## 8.- PRESENTES A FUNCIONARIOS DE LA DNH.

Compra de Perfumes a las funcionarias de la DNH Loja	\$188.00
------------------------------------------------------	----------

## 9.-MOVILIZACIÓN DE LA SRTA. SECRETARIA A LA CIUDAD DE CUENCA.

Desde el mes de Enero al mes de Abril	\$420.61
---------------------------------------	----------

A partir del mes de mayo hasta diciembre del presente año los gastos por los desplazamientos de la Srta. Secretaria a la ciudad de Cuenca han sido cubiertos por los socios.

## 10.- HONORARIOS DE CONTADORA Y PAGO DE ABOGADO PARA AUMENTO DE CAPITAL.

Honorarios de la Sra. Contadora	\$1741.20
Honorarios de abogado para aumento de capital	\$ 350.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$2091.20</b>

## 11.- GASTOS VARIOS

Crédito Tributario	\$1035.87
Reposición Caja Chica	\$ 119.84
<b>TOTAL</b>	<b>\$1155.71</b>

## 12.- PÓLIZAS

Acogiéndose a un convenio con la Cámara de Comercio de Loja se adquirieron 79 pólizas de seguro de vida para socios y choferes por la cantidad de

	\$1514.79
Actualización de memoria de los vehículos	\$ 262.54
<b>TOTAL</b>	<b>\$1777.33</b>

Es necesario que la Junta General resuelva en la forma más urgente el mecanismo que permita de manera definitiva cubrir el saldo negativo que viene arrastrándose, de no hacerlo podría caer en lo que dice el Art. 361 de la Ley de Compañías:

### **Causas de disolución:**

#### **Literal N° 6**

"Por pérdida del 50% o más del capital social, o cuando se trata de compañías de responsabilidad limitada, anónimas, en comandita por acciones y de economía mixta, por pérdida del total de las reservas y de la mitad o más del capital"

## **RECOMENDACIONES**

- 1.- Realizar urgentemente la reforma de los estatutos y reglamento en vigencia de la compañía.
- 2.- Hacer un aumento de capital con el aporte de las futuras capitalizaciones.
- 3.- Que la Junta General resuelva hacer uso de los fondos que tiene en depósito a plazo fijo para cubrir el saldo negativo de esta y otras administraciones.
- 4.- Exigir a los socios que se pongan al día en sus cuotas.

  
**Crnel. Daniel Espinosa**  
**GERENTE**