

## **INFORME ANUAL DE LABORES 2.005**

### **PERIODO DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2.005**

La Gerencia General de Diasfalto Cia Ltda, de acuerdo con lo resuelto por la Junta General de socios, efectuada el 11 de Noviembre del 2.003, en cumplimiento del Artículo Trigésimo Octavo de la Escritura de Constitución de Distribuidora de Asfaltos y Combustibles, Diasfalto Cia. Ltda., se permite poner en conocimiento de los Señores Directores el informe de actividades que cubre el período de Enero a Diciembre del 2.005.

En consecuencia, por lo indicado anteriormente, y de acuerdo con los estatutos en su Artículo Décimo Quinto y Trigésimo Segundo, se permitió convocar a una Junta General Ordinaria, para el conocimiento y aprobación del presente documento y dar lugar al nombramiento de las autoridades de la Empresa de Diasfalto Cia. Ltda., ya que según el Acta de la Junta General de socios efectuada el 11 de noviembre del 2.003 se dio lugar al nombramiento de Presidente y Gerente General a los Señores ingenieros Ernesto Ortega y Gonzalo Uzcátegui por el período estatutario de dos años, que se da cumplimiento hasta el 12 de Diciembre del 2.005.

Se acompaña como Anexo 1 la notificación legalizada de los nombramientos efectuados por la Junta General Ordinaria del 11 de Noviembre del 2.003.

El esquema general de este informe, se basa en el del año anterior y por tanto constará con los cuatro capítulos, Administrativo, Operativo Financiero y de Programación para el 2.006.

## **CAPITULO PRIMERO**

### **INFORME ADMINISTRATIVO**

#### **ASPECTOS SOCIALES**

Siendo la Administración, en una Empresa, eje sobre el cual se sustenta su desarrollo, su capacidad y eficiencia, demostrada en un crecimiento continuo, que da paso a la estabilidad que demandan los aspectos sociales, que la empresa tiene que cumplir con el grupo asignado para el cumplimiento de funciones, así como las relaciones externas con instituciones y personas que tienen que ver con la actividad de la distribución del asfalto a nivel nacional, sin descuidar las que se realizan con la relación constante con la banca e institutos financieros.

Esta fundamental actividad, no podría dar cumplimiento a las metas impuestas si no han sido complementadas con los elementos técnicos que demanda la modernidad, como la computación, el Internet, la telefonía celular y fija, la capacitación personal, herramientas que han sido paulatinamente incorporadas para el correcto accionar de una administración competente.

La Administración de DIASFALTO ha llegado al convencimiento, que uno de sus principales activos es el Recurso Humano, y por la tanto se halla interesado en que hay que cuidarlo mediante una justa remuneración y el pago oportuno de sus obligaciones. La meta de estabilidad conseguida ha sido la norma general de Diasfalto Cia Ltda. Para el crecimiento de un proceso continuo que va unida a la confianza y lealtad de sus colaboradores. Cuando una Empresa es estable es sinónimo de crecimiento y ese crecimiento beneficia a todos los asociados.

Por las razones expuestas, la Gerencia General ha creído conveniente recomendar y mantener el personal ejecutivo de la Operación, y Contabilidad y sus ayudantes dentro del Orgánico Funcional para el cumplimiento de los programas del nuevo año, y que solo ha variado con lo aprobado por la Junta General Ordinaria de marzo del 2.004.

Con la renuncia presentada por la Sra. Secretaria, Janeth Jijón, presentada a esta Gerencia, fue sustituida, previo a un concurso de merecimientos, por la Sra. Tamara Guerrero, quien ocupa las funciones de Asistente de la Gerencia General y de Operaciones a partir de Octubre del 2.005.

**DIASFALTO CIA LTDA**  
**ORGANICO FUNCIONAL**  
VIGENTE AL 2005

NIVEL EJECUTIVO

**DIASFALTO CIA LTDA**  
Junta General de Socios

**PRESIDENTE**  
Ing. Ernesto Ortega

**Gerente General**  
Ing. Gonzalo Uzcátegui P.

NIVEL ASESOR:

CONSEJO  
CONSULTIVO

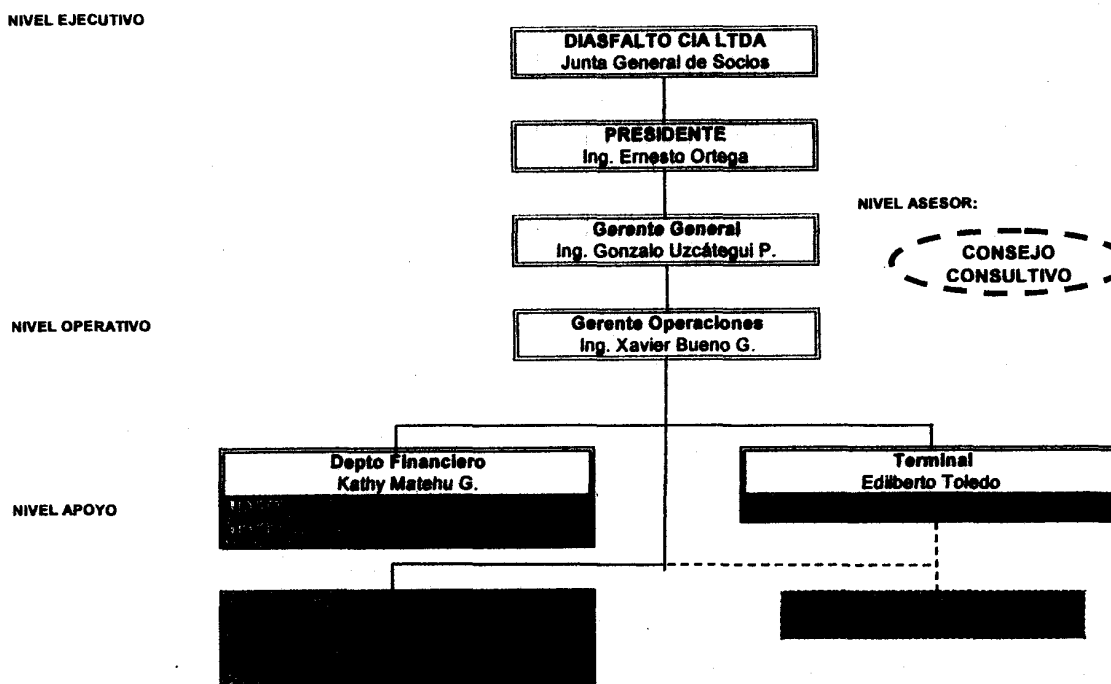
NIVEL OPERATIVO

**Gerente Operaciones**  
Ing. Xavier Bueno G.

NIVEL APOYO

**Depto Financiero**  
Kathy Matehu G.

**Terminal**  
Edilberto Toledo



Como los Señores Directores conocen, este capítulo, del Informe de Apoyo Administrativo, tiene que ver fundamentalmente, dentro de la Administración de la Empresa, con la responsabilidad sobre el control y organización del Archivo General, el cual mantiene perennemente una codificación y selección para el uso no solo de nuestras oficinas sino de los Directores que demanden la información.

Aunque es parte del capítulo de Operación, es importante mencionar dentro de la administración, la relación contractual con los transportadores, y manteniendo su registro de control para el despacho del producto desde Esmeraldas, y el trato personalizado con sus operadores.

Las relaciones técnicas y sociales mantenidas con regularidad con el personal calificado que conoce nuestras actividades, como son la competencia, permitió que se tome en cuenta la conveniencia de nuestra presencia en estos Eventos y Congresos.

El Instituto Latinoamericano del Asfalto envió una invitación formal a Diasfalto Cia. Ltda. Para comprometer la asistencia de su técnico, para que con la asistencia anterior a los dos últimos Congresos, se asista al Décimo Tercero que tuvo lugar en Costa Rica del 20 al 25 de noviembre/2005, al cual asistió en representación de la Compañía el Ing. Xavier Bueno, de cuyas conclusiones y recomendaciones estamos adjuntando el informe respectivo como Anexo N° 2. La asistencia a estos congresos se ha visto justificada por la gran calidad técnica obtenida, ya que nos permite conocer sobre técnicas actuales de vanguardia, tanto en la ciencia de los materiales como los modelos de desempeño de pavimentos, incluidos tópicos tan relevantes como la evaluación y el análisis estructural, así como el control y aseguramiento de la calidad de los procesos

constructivos, técnicas relacionadas con nuestra actividad, de la comercialización y distribución de los asfaltos para los contratistas de pavimentación a nivel Nacional.

Uno de los resultados negativos que tenemos que anotar en el funcionamiento administrativo de la Empresas, es la falta de apoyo por parte de los usuarios para la cancelación oportuna de sus obligaciones, así como la renovación oportuna de las garantías que nos permitan aumentar la capacidad de servicio que se ven reflejadas en la mayor rentabilidad conseguida. Por lo expuesto, acompañamos, como en ocasiones anteriores, un cuadro de intereses pagados a Petrocomercial por los retrasos en la cancelación de facturas. (Ver Anexo N°3).

Los resultados obtenidos en la administración de Diasfalto arrojan saldos positivos que se verán expuestos a la consideración de los señores Directores en el respectivo Capítulo Segundo y Tercero del presente informe, con los aspectos operativos y financieros obtenidos en el 2.005. Con los anexos explicativos de cada una de las actividades y la razón de cómo se llegó a estos resultados, que servirán de base para la respectiva programación para el año 2.006.

#### **APOYO ADMINISTRATIVO.**

La Administración, es sentido común, La persona que tiene la capacidad de Organizar y ejecutar y controlar sus actividades es más eficiente y provechosa, cuando dispone de los elementos necesarios como apoyo a su gestión. Hemos llegado, así, a la conclusión luego de estos primeros años de operación de DIASFALTO Cia Ltda. que para obtener las ventajas frente a la competitividad es necesario el trabajo del equipo, guiados por un sentido común. La Administración con todos los elementos de apoyo así conformados, ha desarrollado la política, de acuerdo a sus normas y reglamentos, sin descuidar el aspecto social, los aspectos económicos y financieros, el análisis del mercado, el cumplimiento de obligaciones con las Entidades particulares y del Estado Ecuatoriano.

Dentro de este capítulo del apoyo administrativo tenemos que particularizar, las funciones de la Asistente de Gerencia, ya que bajo su dependencia se hallan copilados todos los recursos tecnológicos básicos, con que toda Empresa debe contar, para mantener el archivo, las comunicaciones internas y externas, el control de horarios de cumplimiento, de acuerdo a las demandas ocasionadas, y toda la relación con la Gerencia General que tenga que ver con la fluidez de la información, el control de las hojas de vida del personal de planta, como el que se presente en casos particulares en la relación con los transportistas, atención permanente a las obligaciones del respectivo Reglamento de funciones y el control del cumplimiento de las obligaciones con el Registro Mercantil, el cumplimiento del Art. 20 de la Ley De Compañías, la información requerida, las obligaciones de información con la Superintendencia de compañías, La Dirección de Hidrocarburos, Petrocomercial, Distrito metropolitano de Quito, y del Servicio de Rentas Internas. Tanto de los pagos del Impuesto a la Renta y del IVA y la tramitación de los permisos de operación, que se solicita y entrega la Dirección Nacional de Hidrocarburos anualmente. Toda esta información se encuentra detallada en los anexos 4. Intereses por Sobregiros, Anexo 5 Copia pago Impuesto a la Renta 2.004. Anexo 6 Certificado de Control Anual Remitido por la DNH.

La Asistente Administrativa de la Gerencia General mantiene la recepción y despacho de la correspondencia, la organización del archivo, las Actas de las juntas, y manejo y control de la Agenda de la Gerencia General.

#### **OTRAS ACTIVIDADES Y PROYECTOS:**

La conformación oportuna de la Asociación de Comercializadoras, dio los frutos requeridos para llegar a la anulación del Decreto de Convenio entre el Ministerio de Obras públicas, El Ministerio de Energía y los contratistas, convenio que lesionaba gravemente la operación de las comercializadoras y aún su posible desaparición, regresando al precio oficial en perjuicio de los socios. A partir de este logro conseguido, hemos realizado acciones conjuntas ante los diversos presidentes de Petrocomercial, ya que dada su inestabilidad, se cambiaban las políticas frecuentemente. Todo esto llevó a que regresaran a participar con DIASFALTO las empresas que en un primer momento se alejaron de nuestros servicios y optaron por el ofrecimiento del Convenio. En el informe del año pasado se realizó una demostración de la pérdida económica que sufrieron al aprobar la propuesta del Convenio con Petrocomercial.

Se ha insistido con regularidad la necesidad de ampliar y diversificar el mercado con el apoyo de los socios, comprometidos con este programa. Por desgracia no se ha podido proseguir con las negociaciones, sin embargo hemos mantenido vigente nuestras relaciones con la firma PEDEVESA interesadas en este programa.

Las actividades con los bancos que hacen la relación Petrocomercial, con el despacho de Esmeraldas, son diarias, dado la complejidad del movimiento y el transporte del producto con la participación activa del control por parte de nuestras instalaciones en Esmeraldas. Sin embargo en el 2.005 se ha mejorado la obligatoriedad de presentación de Garantías a Petrocomercial acudiendo a la participación de particulares, así como también la utilización de nuestros recursos propios, que han permitido disponer de un cupo de despacho sin interrupciones, al cumplir este objetivo con Petrocomercial, (Ver Anexo No 4).

Con la decisión formal de cuidar nuestra imagen de seriedad y pulcritud, al haber dado cumplimiento a los compromisos con la DNH, para el pago oportuno, por la licencia de operación, mantener vigente las pólizas contra incendios y robo, etc.

Ante un reclamo verbal efectuado por la cantidad de asfalto recibida en uno de los campamentos, se realizó la correspondiente investigación, de la cual se dedujo, que el problema no era de la Administración y Operación de DIASFALTO, ya que todos los despachos son garantizados en su cantidad y calidad, al salir de la Terminal de Esmeraldas, y el transportador o chofer contratado por el cliente, lleva el producto bajo su responsabilidad hasta la recepción en el campamento. Nosotros como una ayuda adicional de control entregamos una guía de control de transporte donde cada chofer con su firma en dicho formulario se hace responsable del producto a entregar mismo que deberá ser controlado en el momento de recibirlo en cada campamento de trabajo. En cumplimiento de esta acción, la Gerencia Operativa ha sido ágil y atenta en detectar cualquier interrupción en el viaje de cada tanquero, resolviendo sobre el sitio cualquier problema surgido en el transporte. Debemos indicar que cuando nos solicitan asfalto con el servicio de transporte, nosotros garantizamos hasta el último kilo entregado en los tanques del campamento.

Se ha mantenido, en el 2.005 los respectivos ahorros obtenidos por los socios que han retirado asfalto, que habíamos manifestado que es un modo de obtener con estos beneficios una distribución inmediata de utilidades, según el volumen despachado en el

año, a esto se debe sumar, la política adoptada por DIASFALTO, para ir cubriendo en lo posible la iliquidez que mantienen las empresas y que afectan las cancelaciones oportunas de los respectivos pedidos de los asfaltos, y dentro de este marco general hemos venido actuando, al suplir esta deficiencia con los recursos propios generados por DIASFALTO, manteniendo una línea de financiamiento, que está de acuerdo con ciertas variables, como, el Volumen de ventas, el cumplimiento de los plazos dentro de los primeros siete días, y la entrega oportuna de las renovaciones de las garantías a Petrocomercial que es solamente el cupo de compra de cada cliente, siendo una meta que necesita el apoyo de todos los socios, para permitir generar estos recursos en cantidad suficiente para hacerla auto financiable, pero queremos dejar claro que esta calidad, solo la obtendremos con el aumento del nivel de compra del producto, y con ello el cupo aceptado de endeudamiento por cada uno, por el momento estas cifras se han definido para cada uno de los socios, según su comportamiento y que se halla detallado en el Capítulo Financiero.

También, como en el año pasado tenemos que referirnos a la política de precios adoptada para los socios, costo terminal, el mismo que continuaremos en función del incremento del volumen del producto retirado, lo que significará un mayor beneficio para los Socios de DIASFALTO, este tema se especificara completamente dentro del capítulo del informe operativo

Es necesario informar a los señores Directores, que el proceso seguido para conseguir la cancelación de la Deuda del Sr. José Fabara, que fuera tratado en el informe Financiero de la Junta General Ordinaria del 8 de Marzo/2.005 y sus actuaciones propuestas que fueron aprobadas, tiene su origen en Septiembre del 2.003 en la que la deuda pendiente era de USS 9.722,23 dólares. De esta fecha en adelante, esta Gerencia, se ha preocupado de exigir al Sr. Fabara la cancelación de la deuda, en forma reiterada y por escrito, informándole además, como la misma iba aumentando su valor por los intereses de mora, hasta llegar a Febrero del 2.004, con una deuda de US 22.066,84 incluido intereses de mora. Habiendo recibido como parte de pago un cheque de US 8.000 dólares del Banco del Austro, que no fue efectivizado por firma inconforme." Cheque, que nunca fue repuesto. por parte del Deudor.

El Sr. José Fabara, delega al Economista Miranda para que conjuntamente con la Gerencia de DIASFALTO, diseñen el proceso a seguirse para la Venta de las participaciones, llegando a las siguientes resoluciones:

- 1.- Que el Sr. Fabara, como persona Natural y actualmente propietario de Acciones de DIASFALTO CIA LTDA Se digne expresar su voluntad por escrito para poner a disposición sus participaciones, conforme lo establecido en los Estatutos.

- 2.-Con el fin de suspender las acciones legales para el cobro, se propone cancelar sus obligaciones a través de la transportación de asfalto, y cuyos valores serían descontados de la deuda, y que, además, se emita un cheque por la deuda total que serviría de Garantía.

Con fecha Febrero 11 del 2.005 y con comunicación BQ.GG 17/ 2.005, el Sr. Fabara ratifica y autoriza la venta de sus participaciones y acepta la propuesta de cancelar el saldo de la deuda con un contrato de transporte de asfalto. En febrero 15, esta Gerencia, acusa recibo de la comunicación y envía los borradores del Contrato de transporte para

su verificación y aprobación, así como también se exige la emisión del cheque de garantía del pago de la Deuda total, con lo cual la Administración podría canjear el cheque sin respaldo ,girado a favor de DIASFALTO por US 8.000 dólares.

En Febrero 21 del 2.005, el Sr. Fabara pone a disposición de los Socios, sus Participaciones.

El 9 de marzo se comunica al Sr. Fabara, lo resuelto y aprobación de la junta General Ordinaria, efectuada el 8 de Marzo del 2.005, y que se procederá con los trámites legales respectivos, tomando en consideración el valor neto patrimonial de las participaciones .El 31 de Marzo del 2.005 se envía al Sr. Fabara la aceptación de la compra.

En Abril 5 del 2.005 con oficio VQ-GG-035/ 2.005 el Sr. Fabara acusa recibo de nuestra comunicación del 31 de Marzo.

El 2 de Junio del 2.005, se informa al Sr. Fabara el estado de la deuda a esa fecha que sumaba US 23.009,56 dólares, así como el cuadro con el detalle de participación por el cual se fija el valor patrimonial en US 12.167,79 dólares y que si se realizaba la compra el valor adeudado era de US 10.841,77 dólares. Con estos elementos, con fecha Julio 8/2.005 y oficio VQ-GG-037-2.005 el Sr. Fabara ratifica su voluntad de venta y autoriza continuar con el proceso, conforme a la resolución de la Junta General Ordinaria.

Con la necesidad de realizar estas acciones legales, fue necesario contratar al Sr. Abogado Washington Bonilla, con el cual se vio la necesidad, primero de legalizar el aumento de Capital a US 105.000 dólares ya que las participaciones del Sr. Fabara a esa fecha no llegaban a cubrir los US 12.000 dólares y que era necesario aumentar el valor de sus participaciones con utilidades correspondientes al ejercicio económico de DIASFALTO en el 2.004. Gestión que ha sido llevada hasta que con fecha Diciembre del 2.005 es aprobado el Aumento de Capital.

En forma paralela se ha seguido con el proceso de la venta de participaciones del Sr. José Fabara, para lo cual , como hemos indicado, era primero disponer de la escritura de Aumento de Capital y a continuación de lo cual el proceso puede continuar , según la exigencia de la Notaría, con la reunión de una Junta Universal del 100% de capital suscrita por todos los socios, sin aceptar delegaciones y como los socios presentan diferentes domicilios, en la escritura es necesario la firma y la huella digital.

Los socios deberán presentar copias a colores de las Cédulas de Identidad y votación, acompañando la firma de la esposa del Sr. Fabara.

Otra actividad importante, para el conocimiento de los socios, es la que se refiere a todos los trámites realizados para legalizar el “ Aumento de Capital”, de acuerdo a lo dispuesto por la Junta de Directores, ya que para que esta legalización sea efectiva era necesario conseguir la debida autorización de la Superintendencia de Compañías, previa la respectiva auditoria cuyo resultado fue positivo y sin observaciones, por lo cual se procedió a la ejecución de este importante rubro que representó un aumento de US 69.800 inicial a US 105.048 actual., como habíamos informado en párrafos anteriores.

## CAPITULO SEGUNDO

### INFORME OPERATIVO

Partiremos con la primicia de que la Refinería de Esmeraldas despachó durante el año 2005 la cantidad de 153.946 TN a diferencia de los 186.097 TN de año 2004, esto representa una disminución de la producción de un 17.28%, con caídas de producción tan drásticas que los meses como de Abril, de 14.500 Ton en 2004 se despacho apenas 9.000 TN en el 2005. Esto lo pueden ver en el anexo 8 donde están los resultados de Petrocomercial con sus respectivos cuadros estadísticos mensuales por comercializadora, despachados desde Esmeraldas.

Sin embargo a pesar de esta restricción nuestros despachos mensuales, tuvieron un record en la entrega a nuestros clientes, pues el año 2005, pese a las condiciones negativas y problemas de dominio público, superamos nuestras proyecciones, gracias a la colaboración de la mayoría de los socios, y de acuerdo a lo estipulado, a mayor incremento de ventas hemos bajado los márgenes de ventas, lo que nos ha causado algunos problemas con la asociación de proveedores de asfalto, integrada por las comercializadoras nacionales.

Es así como del informe operativo del año 2004, en lo referente a proyecciones de la comercializadora, teníamos en el plan de inversiones y proyección de ventas, promedios de 2.100 TN, 2800 TN y 3.500 TN, llegamos a nuestra mas favorable meta establecida, y pudimos entregar en promedio 3.340 TN. Lo que representa un incremento del 39.4 % respeto al volumen 2005 y es así como hoy, somos la segunda empresa comercializadora de asfalto mas grande del país.

En este año, se dio la excepción de las ventas de los meses de Noviembre y Diciembre, pues siempre han sido meses altos en la entrega de productos, la Refinería tuvo "paros no programados", primero fue en la unidad de crudo, y luego en la unidad de vacío. Cada vez que interrumpe la operación la Refinería, se necesita de al menos 3 días para reiniciar operaciones y calibrar la planta.

De los 40.527.230 Kg. entregados, se facturo \$ 7.155.513,37 por concepto de asfalto y \$307.105.14, por transporte de asfalto. Es importante destacar que de esto, el 15.07% fueron ventas a clientes particulares bajo la modalidad de pago adelantado, o de contado que representa \$1.253.627,23 lo que sirvió para poder atender a muchos de los socios, ya que el monto de las garantías emitidas no son suficientes para llegar al valor de ventas alcanzado. (Ver anexo No 9)

Los precios mensuales del asfalto, que son modificados mensualmente, tuvieron un incremento del 12.72% de la abastecedora a la Comercializadora, incremento sustancial, pero menor al año 2004 donde fue del 24.59%. (Ver anexo No 10) Siendo el precio final, todavía el más bajo de América del Sur, pues hemos revisado los precios de Venezuela, Colombia y Perú, siendo el precio del Ecuador, representativamente más bajo, para el mercado nacional.

| Pais      | Precio Diciembre<br>Precio por \$ Ton |
|-----------|---------------------------------------|
| Ecuador   | \$ 213.00                             |
| Venezuela | \$ 243.00                             |
| Colombia  | \$ 221.00                             |
| Perú      | \$ 315.00                             |

\* mas impuestos

Dentro de la política de precios de Diasfalto, propuesta por los socios, a mayor volumen de ventas, hemos procedido a bajar el margen llegando a estar a mas de cinco puntos porcentuales, debajo del precio oficial, dando cumplimiento a las metas fijadas en cuanto se relaciona con el precio más ventajoso para los socios y el precio diferenciado para los clientes, lo que ha permitido, con relación a la competencia, reestructurar un precio que es mas bajo, esto redundo en lo aceptado, con el fin de "quien mas compra, mas ahorra". (Ver anexo No 10).

Así mismo durante todo el año 2005 se ha trabajado intensamente en la búsqueda e implementación de estrategias para los socios, que han sido consecuentes con nuestra actividad y que han producido ahorros efectivos, que en definitiva podrían calificarse como una distribución anticipada de utilidades.

Operativamente el año 2006 presenta varios retos, uno de los cuales, es que por ley, deberemos hacer visitas mensuales a cada uno de los puntos de destinos donde Diasfalto llega con sus productos y elaborar un informe, el mismo que debe remitirse a la DNH dentro de los primeros días del mes siguiente.

Finalmente dentro de este capitulo, debemos mencionar que una de las metas proyectadas para el año 2006 a mas del crecimiento sostenido dentro de la operación de Diasfalto, es tratar de conseguir la certificación ISO 9000, esto es parte de la inversión pensando siempre en que "la calidad y el servicio es la prioridad".

## CAPITULO TERCERO

### INFORME FINANCIERO

#### INTRODUCCIÓN

La importancia que representan la gestión de Diasfalto Cia Ltda. en la economía del país, siendo controlados por la Superintendencia de Compañías, Dirección Nacional de Hidrocarburos, Servicio de Rentas Internas, pagando impuestos y por tanto generando beneficio directo para un número importante de ciudadanos ecuatorianos; si dentro de este análisis nos insertamos como Empresa Privada, y con los datos estadísticos que demostraremos, estamos seguros de obtener una ubicación importante dentro de la clasificación publicada por la Superintendencia y que en el futuro se presenta para la ampliación de los mercados y para las nuevas inversiones aprovechando la capacidad de nuestra gente, que se concreta en un aumento de empleo que favorece la forma actual de vida del trabajador, lo que es una motivación adicional para seguir hacia delante, con la experiencia adquirida, y los resultados obtenidos.

De acuerdo con el informe estadístico de la Superintendencia de Compañías, sobre el comportamiento de aproximadamente mil empresas más importantes del Ecuador, de acuerdo con los estudios financieros correspondientes al año 2.004, documento del cual es necesario resaltar algunas consideraciones generales importantes en el orden económico en el que se demuestra y resalta la importancia de la Empresa privada y su comportamiento en beneficio de las clases trabajadores y de la Economía Ecuatoriana.

Según los datos estadísticos consultados de estas principales empresas, se desprende que por concepto de ingresos han representado el 83% de Producto Interno Bruto, PIB, y por tanto la consecuencia inmediata el aporte al Impuesto a la Renta que está cerca del 54% de la recaudación de esta obligación durante el año 2.004. Es fácil deducir, que si a esto se añade anticipos y retenciones, que se realizaron en ese período, los porcentajes serían todavía más elevados.

Conocemos por otra parte que las Ventas son gravadas por el IVA lo que ha representado, según el informe, el 87 % de la recaudación. Si con los datos obtenidos realizamos un ejercicio y se procede a sumar los dos tributos más los impuestos y contribuciones que arrojan los estados consolidados, se podría determinar la real aportación de las Empresas Privadas a través de sus empresas, en un valor aproximado al 7% del PIB por concepto de Carga Fiscal.

Dentro del informe se manifiesta, que en cuanto a remuneraciones y honorarios que se conceden a personas naturales, son aproximadamente 1.500 millones de dólares que se reparten entre el Aporte Patronal que se deposita en el IEES y por concepto de utilidades repartidas a los trabajadores. La suma representa aproximadamente 307 millones de dólares, es decir que podríamos considerar cerca de un punto más del PIB.

La utilidad del ejercicio 2.004 generadas por todas las compañías generan USD 1.955 millones; las mil empresas más grandes aportaron con USD 1.766 millones, es decir con el 90%. La economía ecuatoriana ha creado 3.858.549 plazas de trabajo, las mil empresas más grandes dan empleo a 104.596 personas. Las ramas de las actividades

económicas a las que se dedican las mil empresas más grandes del país, son: 36% al Comercio; 26% a la Industria; 12 % al servicio a compañías, a la Agricultura y Transporte el 6 %; A LA CONSTRUCCIÓN el 5%; y a otros sectores, el 9%.

De las cifras facilitadas por la Superintendencia de compañías, refiriéndonos a las 1.000 empresas más grandes, se obtiene los siguientes datos: a) Estas representan en número apenas el 3% del total nacional de compañías; b) Generan aproximadamente el 67% de la oferta final de bienes y servicios; c) Sus exportaciones equivalen al 67% del total Nacional; d) Dan empleo al 33% del personal ocupado del total de compañías; e) Tienen una sólida estructura financiera que a criterio de la Superintendencia de Compañías “están preparadas para enfrentar la competencia en los mercados, aprovechar las oportunidades y enfrentar los retos de la globalización y tratados de libre comercio”.

### **ASPECTO CONTABLE**

Todos los documentos contables que respaldan las transacciones de Diasfalto Cía. Ltda.; tanto gastos, como ingresos, compras, ventas, etc.; se encuentran archivados y totalmente disponibles para todos quienes desearan consultar o analizar cierta información

De igual forma el Dpto. Contable conjuntamente con Operaciones son los encargados de coordinar en forma diaria los despachos de tanqueros con relación a la garantía entregada en Petrocomercial, es decir disponer de los cupos de compra en cuanto a las cancelaciones de facturas diarias a Petrocomercial.

Adicionalmente el área financiera-contable está a cargo de la cartera de clientes, cabe recalcar que esta obligación tiene que ser inflexible en cuanto a los créditos otorgados ya que la falta de liquidez genera conflictos en los pagos a Petrocomercial afectando directamente a las garantías y además incrementando los gastos financieros, que en este año nuevamente son considerables. Es por esta razón que sugerimos a nuestros socios y clientes en general que los pagos sean oportunos y que estos sean con cheques nacionales; en ciertos casos hemos hecho excepciones en recibir cheques del exterior, documentos que demoran demasiados días en su efectivización y que de igual forma generan intereses por el uso de dichos fondos no disponibles. (Ver Anexos 3 y 4)

El año 2005 fue un año en el cual llegamos a casi todas nuestras metas establecidas, pero debido a la falta de apoyo de algunos socios, ya sea por vernos en algunos casos, como una “comercializadora de emergencia” que pidieron despachos cuando las otras comercializadoras les cerraron el crédito, o ver a Diasfalto como una herramienta para presionar a sus proveedores con los precios preferenciales, involucrándonos por las circunstancias exógenas de nuestra operación y generadas por el Gobierno, para cubrir su falta de liquidez, así como también debemos agradecer a los socios que con su apoyo incondicional, continuo, y que desde el inicio, han hecho que este esfuerzo, a generado una simbiosis de estrategia de mercado, en la cual el termino “ganar- ganar” ha sido muy ventajoso para las partes, y al referirnos ventajoso hablamos de ahorros sobre los US\$ 235.000 comparados tanto con el valor oficial así como el de otras comercializadoras, y también hablamos de que no solo ha sido un socio en particular, sino varios de los socios que han comprado continuamente.

En el anexo 10 encontrarán el Balance General al 31 de Diciembre del 2005, el mismo que se encuentra en su última etapa para la presentación del pago de impuesto a la renta, así como inscribirlo en la Superintendencia de Compañías.

Hemos tenido Ingresos operaciones de movimiento de asfalto por U\$ 7'463.389,32 de los cuales U\$ 307.105,17 corresponde al rubro transporte. Con obligaciones por cobrar de aproximadamente U\$ 279.698,16 y un Patrimonio de U\$ 112.087,75 Hemos incrementado nuestros activos en U\$ 82.498,82 dejando este año una utilidad de U\$80.567,14, las mismas que si las referimos con los dos años anteriores, son muy representativas y nos indican que estamos creciendo de manera sostenida. Esto nos lleva a tener dos consideraciones: la primera es que a mayor volumen de ventas, estamos obligados a seguir mejorando el precio, de forma que **"quien más compra, más ahorra"** (utilidad indirecta en función del volumen) y segunda: que en el futuro estaremos más sólidos; por lo tanto, podremos generar nuestras propias garantías para Petrocomercial.

Este año fiscal, hemos contribuido con el fisco en U\$ 35.633,70 correspondientes al pago de impuestos, U\$ 8.136,08 en aportes a terceros, como municipio, cámara de comercio, DNH entre otros. La retención por concepto del 1% de impuesto a la renta ha sido de \$68.266,99 rubro del cual descontaremos con la declaración de dicho impuesto al SRI.

El 2005 pudo haber sido más rentable para los socios, pero el alto costo financiero por intereses y sobregiros, ha mermado la utilidad del ejercicio, en una forma importante.

Diasfalto Cia Ltda es una empresa dinámica que esta desarrollando y consolidando en el mercado Ecuatoriano, somos un ejemplo para algunos sectores al mantener nuestra contabilidad en orden, con el pago puntual de nuestras obligaciones y estamos seguros que los retos de los años venideros son aun mejores, fortaleciéndose para poder dar mejores beneficios a sus socios.

## CAPITULO CUARTO

### PROGRAMACION DE INVERSIONES PARA EL AÑO 2.006.

Como con esta fecha culmina, por coincidencia, con la terminación de los procesos de conformación, calificación y operación de la Empresa Diasfalto Cia Ltda., se ha creído conveniente resumir estas actividades de la comercialización y transporte del asfalto, con el grupo de personas que se han comprometido en llegar, con el cumplimiento de metas propuestas en su iniciación, a los primeros puestos de competitividad con las otras 10 empresas dedicadas a este mismo objetivo. Por tanto nos consideramos el principal proveedor de asfalto para la industria de la construcción y de las actividades de transportación del mismo, que es el complemento indispensable que se maneja con labor efectividad y cumplimiento.

Este horizonte ha marcado el camino a seguir, desempeñando efectivamente, con el apoyo de los Señores Directores, los aspectos de programación, que año a año han sido presentados y que se han dado exacto cumplimiento, por lo menos en la alternativa de menor expectación escogida, por las razones conocidas, fuera de la decisión de los ejecutivos de Diasfalto Cia. Ltda. Sin embargo, se nota en su accionar el reforzamiento de una estructura orgánica funcional flexible y ágil, que permitirá en cualquier momento oportuno ampliarse con la misma efectividad a la comercialización de otros productos.

La visión mantenida durante todo este período de funcionamiento, desde su iniciación, fue la de conformar con los señores directores, un grupo Empresarial competitivo que ha merecido el reconocimiento no solo nacional sino internacional. La Planificación estratégica solo sirve cuando se convierte en parte del accionar del día a día de la Empresa y es tan sencilla que se la puede revisar con la misma dinámica con la que suceden los cambios en el entorno.

Las condiciones casi invariables presentadas en años anteriores, hacen necesario diseñar un Plan Emergente de las ventas para poder cumplir las metas del período, y alcanzar, el punto de equilibrio, para nuestras actividades en corto, mediano y largo plazo, dirigidos a satisfacer las necesidades, deseos y motivaciones por parte de los consumidores, tomando como base mínima para la programación los resultados prácticos del ejercicio del año 2.005, que son los resultados del movimiento del mercado actual, con la inclusión, flexible, de mantener las alternativas operativas de las ventas de asfalto considerando el 100%, el 80% y el 60% de compras, visualizando los volúmenes conseguidos en el año 2.005. Por desgracia tenemos que servirnos de este subterfugio, en vista de no disponer exactamente de los escenarios que harán variar estas condiciones, y que permiten una Programación más real. Esperamos que las condiciones del precio alto de la comercialización del petróleo se mantenga, y se abran las posibilidades de nuevas obras de construcción vial que ocupen asfalto, que no han podido concretarse en el 2.005. Se espera para el programa próximo, condiciones que fortalecerán los índices económicos para el 2.006 si se dispone de las condiciones políticas favorables para mantener la estabilidad Institucional y Jurídica de la Nación.

Con los antecedentes anteriores, presentamos para consideración y aprobación de los Señores Directores, la Proyección De Inversiones para el año 2.006 como anexo. 13,

con sus cuadros de Gastos Fijos de oficina, Capacidad Organizacional, e Inversiones del año 2.006.

Un Plan Estratégico comprende dos conceptos fundamentales:

La Misión: que es promover y fortalecer el papel protagónico logrado, para conseguir el desarrollo socio-económico sustentable, basado en los valores éticos y ejercida con responsabilidad social, mediante servicios profesionales de reconocida calidad.

La Visión: Convertir a DIASFALTO Cia Ltda. En la Empresa líder con la prestación de servicios profesionales especializados, tanto para las empresas Nacionales como para las compañías extranjeras, entidades públicas, facultados para prestar estos servicios, constituidos en el Ecuador.

Estamos conscientes que el cumplimiento de este reto solo será posible con la realización de nuestra Visión de día a día, apartando circunstancias limitantes, y más bien desarrollando las habilidades técnicas y humanas. Porque una empresa competitiva, se mantiene solo con personal comprometido en la misma. Elevar la competitividad e identificar las oportunidades de mercado, demandan del apoyo para llevar a la realidad la realización de estudios de proyectos, estimulando así la participación activa de los socios.

Solicitamos a los señores directores la revisión pormenorizada del plan de inversiones, el cual se mantiene planificado de una manera austera, en el cual las inversiones y gastos a realizarse son los estrictamente necesarios para la operación, pues mantenemos nuestra meta de que en los próximos años, estemos ya generando nuestras propias garantías.

El plan de inversiones se mantiene pensando en los tres grupos de gastos, inversiones, gastos administrativos y capacidad Operacional, para luego realizar varias proyecciones en función de las posibles ventas mensuales, la primera, viendo el punto de equilibrio, para cubrir todos los gastos y luego aumentando las ventas en promedios de 500.000 Kg. Mensuales.

Al dar término a las labores de las actividades de la Empresa, es altamente grato para la Gerencia General, haber asistido en su crecimiento y ubicación dentro de los dos primeros puestos como comercializadores de asfalto en el país, con las rentabilidades obtenidas, según los cortes financieros-contables, habiendo iniciado desde el 2.004 con cifras positivas, motivos por el cual expreso mis agradecimientos por la colaboración recibida por parte de los Señores Directores, Presidente de DIASFALTO Cia Ltda. y todo el personal, especialmente para las áreas responsables de la operación, Ing. Xavier Bueno, así como el área Financiera-Contable con su responsable la Srta. Kathy Matehu.

Ing. Gonzalo Uzcátegui Piedra  
GERENTE GENERAL