



INFORME DE GERENTE

He examinado el Balance General adjunto de la Compañía Servicios Petroleros y Accesorios ACCESOIL Cía. Ltda. Presentado al 31 de diciembre del 2013 junto con el Estado de Resultados Integral, Estado de Flujos de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio y las respectivas notas por el año que terminó en esa fecha.

En mi opinión los estados financieros antes mencionados presentan razonablemente todos los aspectos importantes de la situación financiera de la compañía y los resultados de sus operaciones por el año 2013 y han sido elaborados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF.

La Compañía Servicios Petroleros y Accesorios ACCESOIL Cía. Ltda. Fue constituida con el objeto de dedicarse a la comercialización de servicios y repuestos para el área petrolera. Para este año nos propusimos mejorar los precios de nuestros servicios ya que los costos operativos se elevaron significativamente y buscar clientes en el sector privado.

La Compañía durante el año 2013 realiza ventas por servicios de evaluación de pozos con la Unidad Móvil de bombeo (MTU) por un total de \$ 373.200.99 con una disminución del 20.05 % con respecto al año anterior. Los ingresos disminuyeron debido a que el servicio de evaluación de pozos petroleros que eran contratados por la empresa Trace Oilfield para el cliente final Petroamazonas fueron sometidos a Licitación y se adjudicó a dos empresas las cuales operan con sus propias unidades y no pueden subcontratar a otras para dar este servicio. Nuestra empresa buscó entonces clientes en el sector privado logrando prestar sus servicios a la Empresa TPS únicamente en el mes de Agosto. Con estos antecedentes la empresa en junta extraordinaria decide vender sus equipos de evaluación y obtiene además una utilidad de \$ 160.864.06 por la venta de la Unidad Móvil de Bombeo y varios repuestos.

Los costos de ventas están representados por los materiales y repuestos para el mantenimiento de los equipos y el transporte de los mismos a los diferentes pozos en donde se requiere el servicio; es importante señalar que con el afán de conseguir clientes en el sector privado hubo la necesidad de hacer unos cambios en el equipo y es así que en el mes Agosto se adquiere un nuevo motor Caterpillar 3306 por un valor de \$ 46.000 y varios repuestos.

Los costos de ventas alcanzan un valor de \$375.245.06. Los gastos por ventas y administrativos son por \$ 155.061.7 y el total de egresos para la Compañía alcanzan los \$ 530.306.85 con un incremento del 16.83% con respecto al año anterior. Esto nos da como resultado una utilidad antes de impuestos de \$ 3.758.22 que corresponde al 1% respecto de las ventas. Cabe señalar que el año anterior se registró una utilidad del 6.44 % para la compañía.

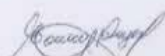
La Compañía en su activo corriente presenta cuentas por cobrar a varios clientes, principalmente a la empresa Trace Oilfield Services y Empresa TPS con un saldo de \$102.080.30 pues nuestra política de venta es con crédito directo. Como se indicó anteriormente la empresa resolvió la venta de los principales activos que conforman la Unidad Móvil de Bombeo y de algunos repuestos de la misma, el valor de la Maquinaria y Equipo es entonces por \$ 44.054. Para las operaciones propias de la empresa contábamos con una camioneta Mazda BT 50 la misma que se dañó y el seguro no cubrió los gastos por lo cual se procedió a la venta, al igual que la camioneta Great Wall, se decidió entonces adquirir un nuevo vehículo marca Ford resultando un valor de \$ 78.566.09 en vehículos. Los activos totales de la Compañía son por \$ 252.593.17

Los pasivos corrientes corresponden a cuentas por pagar a proveedores de los repuestos y vehículos por un valor \$ 81.015.27. Los pasivos a largo plazo corresponden a los créditos bancarios con un saldo de \$ 36.440.57 y los préstamos del socio Ing. Fredy Obregón por \$51.609.99. Los pasivos totales son por \$ 192.216.77 y el Patrimonio Neto por \$60.376.40.

En este año no se ha podido obtener utilidad a pesar de que contábamos ya con la unidad completamente armada y estábamos en condiciones de ofrecer un servicio completo de evaluación de pozos con la Unidad Móvil de Bombeo (MTU) y las bombas jet de subsuelo por cuanto este servicio únicamente fue otorgado a dos empresas en el país y en el sector privado es muy baja la demanda de este servicio y los costos de mantenimiento, operación y mano de obra no justifican tener un equipo para trabajos esporádicos. La falta de liquidez para cumplir con nuestras obligaciones por la falta de pagos de nuestros clientes fue otro motivo que nos impulsó a vender los equipos.



Ahora asumimos el reto de re direccionar los objetivos de la empresa y estamos en contacto con una empresa internacional para convertirnos en representantes comerciales de bombas jet de superficie para incrementar la producción de los pozos. De esta forma nos enfocaremos más en la venta de equipos para el sector petrolero.


Ing. Mónica Reyes Ch.
GERENTE

Bartolomé Alvar 55-35 y Alpacasui Teléfono (095-2)2054657 acesoil@gmail.com
Quito-Ecuador