

# **INFORME DE GERENCIA**

A los Señores Accionistas de

**DYNADRILL ECUADOR C.A.:**

## **Entorno General Económico:**

El Ecuador al año pasado (2012), sufrió cambios en la Industria Petrolera, sobre todo al cambio que se hizo en la empresa estatal Petroproducción a la empresa Petroamazonas, donde hubo muchas empresas que mantenían contrato con Petroproducción, más no con Petroamazonas, incluyendo a DYNADRILL ECUADOR C.A, donde hubo problemas en las facturaciones y trabajos de campo por listas de precios que no mantenemos con esta empresa Petroamazonas, lo que nos llevó a realizar trabajos a través de otras empresas.

## **Aspectos Específicos del Negocio:**

Durante el año 2013 se perfilaron muchas metas y proyectos para el crecimiento de nuestros servicios y donde hubo un plan estratégico en la implementación de la venta de colgadores de tubería de coiled tubing, este fue un proyecto nuevo en la empresa DYNADRIL ECUADOR C.A y fue un logro muy positivo en la implementación de este servicio en el campo Amistad.

En lo referente a los campos del Oriente del País, los trabajos fueron escasos, ya que hubo muchas empresas con equipos nuevos, similares a los nuestros.

En este mismo año hubo el cambio de Gerencia General, la cual mantenía la Sra. Ana Lucía Salvador Pérez y me fue transferido dicho cargo a mi persona (Héctor Hernández), el cual cumplí desde el mes de Agosto 2013 hasta Febrero 2014.

En ese mismo año 2013 Petroamazonas realiza cambios en las configuraciones de Sarta de limpieza en los pozos con torres o taladros de rehabilitación, donde esto nos ocasionó problemas en el alquiler de herramientas, donde nuestra empresa no tenía las herramientas completas y así poder cumplir con los trabajos requeridos.

## COMENTARIOS FINANCIEROS:

	Año 2012	Año 2013
<b>VENTAS</b>	\$ 374.326,37	<b>\$ 292.882,00</b>
<b>COSTOS</b>	\$ 60.484,20	<b>\$ 13.969,82</b>
<b>OTROS INGRESOS</b>	\$ 0,00	<b>\$ 3.264,84</b>
<b>GASTOS</b>	\$ 236.718,75	<b>\$ 226.656,20</b>
<b>UTILIDAD/PERDIDA</b>	\$ 38.909,71	<b>\$ 29.331,26</b>

### VENTAS

En relación al año 2012, las ventas bajaron, lo que nos indica que el servicio estuvo un poco malo en lo que se refiere a salidas a campo.

### COSTOS

En relación al año 2012, el costo en general de la empresa bajó, y esto es debido a que no hubo suficiente servicios en el campo, lo referente al mantenimiento de herramientas fue poca, el cual no generó gasto en repuestos.

### GASTOS

En relación con el año 2012, los gastos se mantuvieron casi en su igualdad, y esto fue debido al ingreso de personal, compra de equipos y herramientas nuevas y compra de terreno para la nueva sede.

### UTILIDAD

En relación al 2012, la utilidad bajó, ya que no se generó suficiente servicio en campo.

### ENTORNO ADMINISTRATIVO

Las tareas tanto administrativas y operaciones de campo, las he venido manejando con suficiente ánimos en logros de servicios en los campos y en la implementación de nuevos servicios a parte de la que ya manejamos y de los cuales cuento con suficiente conocimiento y ya estudiado en el campo y la necesidad del cliente.

Solo falta la nueva parte tecnológica en la nueva sede, para facilitar estos servicios.

También se necesita incorporar nuevas herramientas para así mejorar el servicio en campo.

## **PANORAMA INTERNO 2014**

Todos los compromisos para este año 2014 ya han sido discutidos en cuanto a proyectos y metas a cumplir, con todos estos objetivos y cada departamento hacerse responsable de los mismos.

En estos compromisos planteados, se habló con el Presidente de esta empresa para la parte de inversión o parte financiera, ya que también se necesita para que todo esto se cumpla.

**Ing. Héctor Hernández**  
**GERENTE GENERAL**  
**DYNADRILL ECUADOR C.A.**