

INFORME DE GERENCIA 2010



PRESENTACIÓN

Conforme a la práctica establecida, la Gerencia presenta el informe sobre las principales actividades y labores realizadas durante el ejercicio económico del período 2010

Señores socios(as), me corresponde reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y estarán encaminadas al logro de los objetivos y el cumplimiento en los estatutos y reglamentos vigentes.

Se ha logrado fomentar un trabajo en equipo integrando a los socios y empresas relacionadas a nuestras operaciones, por lo que a todos les agradezco su amplia colaboración para cumplir el compromiso adquirido por el crecimiento de SLN. Se destaca un punto importante el haber ingresado en actividades operacionales con la Compañía Qmax Ecuador para el Servicio de Renta de equipos, quienes destacan nuestro esfuerzo y la participación activa para llevar a cabo sus proyectos, generando expectativas en otros competidores.

GESTIÓN OPERATIVA.

Dentro de las principales actividades realizadas por esta administración se presentaron propuestas de trabajo a las operadoras que requirieron nuestros, ampliando también en su alcance a las empresas del sector Minero.

Se realizaron las importaciones de repuestos para mantener el sistema operativo de los equipos y no causar paros y pérdidas posteriores.

Se detalla a continuación las principales actividades realizadas

Persona/Empresa	Actividad	Status	Observaciones
EPETROECUADOR	Lista de precios	Aprobada	
RIO NAPO CEM	Calificación servicios	Aprobada	
PETROSUD	Propuesta Técnico Económica	Presentación	Realizó contro integrado
QMAX PERÚ	Propuesta Económica	Presentación	
PETROAMAZONAS EP	Presentación de servicios, reunión gerencial	Debemos complementar con línea de lodos	Iniciar nuevamente calificación
SAXON ENERGY	Propuesta técnica y económica	Presentación	El contrato con Petrosud, no prosperó
CPEB	Propuesta económica, por tres ocasiones	No prosperó y cuando tengan un taladro	No quiere romper contrato con Cetagua, pese a tener problemas con los servicios

41



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

30 MAYO 2011

OPERADOR 30
QUITO

		seremos considerados	
WEATHERFORD	Propuesta económica	Presentación	Proyecto Pañacocha no le fue favorecida
TUSCANY DRILLING	Propuesta económica	Presentación	Se excusó en oferta en EP Petroecuador
PETGAS	Servicios	Presentación	
BAKER	Propuesta técnica y económica	Presentación	Proyecto Pañacocha, Contrata a Cetagua y luego remueven por Qmax
		Presentación	Proyecto Repsol, adjudicaron a Halliburton y Schlumberger
		Presentación	Proyecto Andes Petro, adjudicaron a Schlumberger
	Calificación de servicios		No se llegó a concretar, en vista que compraron equipos
QMAX ECUADOR	Servicios	Ejecución	Proyectos Pañacocha y EP Petroecuador
MINERA AGROCORAZÓN	Propuesta de servicios	Presentación	Al momento no requiere
MINERA ECSA	Propuesta de servicios		Al momento no requiere
IMPORTACIONES REPUESTOS	Poleas para Centrífuga H&H 5500		Centrífuga H&H 5500, reemplazar a panel.
	Dayton Blower, Motor ¼ HP		Panel H&H 5500
	EPCU 6000 y otros		Sistema de presurización panel H&H 5500
COMPRAS LOCALES	Bombas neumáticas y diafragmas		Apoyo a proyecto Qmax
	Stand para centrífuga		Apoyo a proyecto Qmax
	Página Web	Contratada	Página activa
	Revista SLN	Ejecutada	Difusión de servicios de SLN
	Reglamento interno de salud y seguridad	Última fase de revisión	Personal del Ministerio de Trabajo y RH, solicitó nueva revisión
IEPI	Patente Unidad de dewatering-sedimentación	Presentación en gaceta, informes corregidos	En espera de informe final

El proyecto Qmax Pañacocha, en el rig CPEB 50243 empieza en Julio y continúa a la presente fecha. El proyecto Qmax en EP Petroecuador, rig H&P 138 Empieza en Agosto y culmina en Diciembre.

Las actividades desarrolladas pretenden mantener y estar en armonía con nuestra misión, visión, valores y otros principios del accionar interno de la Compañía, a fin de conseguir una fortaleza preponderante para que un mediano plazo podamos trabajar con otras Empresas.

Transferencia de acciones por parte del Ing. Gustavo Vaca a la Sra. Betty Margarita Palacio siendo registrada en la Superintendencia de Compañías.

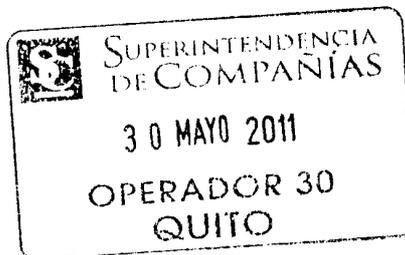
GESTIÓN ECONÓMICA PROYECTOS

Al 31 de Diciembre del 2010 se tiene los resultados en el que se indica a detalle los ingresos, costos, gastos y los respectivos beneficios de cada proyecto, comparados al presupuestado y al real obtenido. Además se indica el comportamiento mensual de ventas realizadas.

En éstos se mira que la rentabilidad para los proyectos H&P 138 y para el 50243 corresponden al 6% y 25,6% respectivamente, aclarándose que en el 138 todos los gastos realizados son cancelados en su totalidad, es decir es de un equipo completo.

FECHA: AGOSTO A DICIEMBRE DE 2010

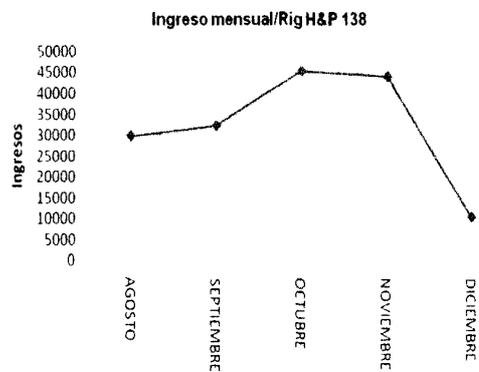
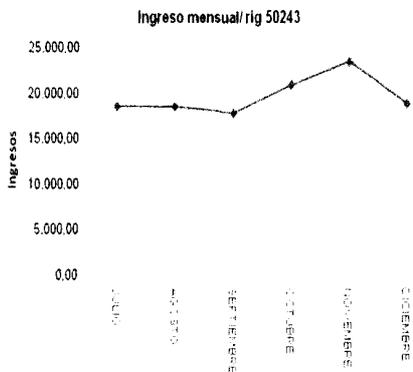
ITEM	DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO		REAL	
		INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS	EGRESOS
		25 días			
1	PERSONAL	44.425,35	37.259,50	42.339,86	25148,03
2	EQUIPO	115.906,15		119.923,46	
3	EQUIPO EN RENTA		24.610,00		23.540,00
4	MOVILIZACIÓN		4.242,67		4.500,00
5	EQUIPO ADICIONAL				
	BOMBA WILDEN PX8, HIERRO FUNDIDO CON DIAF. VITON		2.800,00		2.800,00
	BOMBA WILDEN T15, ALUMINIO CON DIAF. VITON		3.800,00		3.800,00
	ACCESORIOS PARA INSTALACION DW Y CENTRIFUGAS		1.250,00		1.250,00
	CONSTRUCCIÓN DE STAND BIFUNCIONAL Y OTROS		10.400,00		10.400,00
6	MATERIALES Y ACCESORIOS		9.438,39		12.958,55
7	MATERIALES DE SEGURIDAD		1.840,20		1.895,17
8	EXAMENES MÉDICOS		1.300,00		385,67
9	REPUESTOS		0,00		4.957,93
10	LUBRICANTES		711,52		637,38
11	MATERIAL ELÉCTRICO		1.151,96		3.146,20
12	SEGUROS EN MOVILIZA		0,00		2323,16
13	SUMINISTROS		279,96		291
14	VIÁTICOS PERSONAL TRANSPORTE		0,00		587,56
15	ASISTENCIA TÉCNICA		3.064,93		600
16	TRANSPORTE		2.097,33		452
17	ALIMENTACIÓN		80,67		329,79
18	SUELDO GERENTE		26.149,85		19.211,29
19	OTROS, ARRIENDO, SUMINSTR.		0,00		4.703,34
20	DEPRECIACIÓN		27.246,77		27.246,77
21	LIQUIDACION PERSONAL				2.052,84
	TOTAL	160.331,60	157.723,76		
	UTILIDAD NETA		2.607,76		9.046,84



201

FECHA: JULIO A DICIEMBRE DE 2010

ITEM	DESCRIPCIÓN	PRESUPUESTO		REAL	
		INGRESOS	EGRESOS	INGRESOS	EGRESOS
1	PERSONAL	33.317,94	28.869,90	37.071,25	23.073,39
2	EQUIPO	80.675,26		80.415,75	
3	EQUIPO EN RENTA				0,00
4	MOVILIZACIÓN				1.737,00
5	EQUIPO ADICIONAL				
	BOMBA WILDEN PX8, HIERRO FUNDIDO CON DIAF. VITON		0,00		0,00
	BOMBA WILDEN T15, ALUMINIO CON DIAF. VITON		0,00		0,00
	ACCESORIOS PARA INSTALACIÓN DW Y CENTRIFUGAS		0,00		0,00
	CONSTRUCCIÓN DE STAND BIFUNCIONAL Y OTROS		0,00		900,00
6	MATERIALES Y ACCESORIOS		5.029,20		1.690,67
7	MATERIALES DE SEGURIDAD		1.888,80		1.431,79
8	EXAMENES MÉDICOS		1.387,20		1360,53
9	REPUESTOS EPCU Y POLEA		301,32		6.276,27
	SEGURO MÉDICO		750,00		
10	LUBRICANTES		711,52		711,52
11	MATERIAL ELÉCTRICO				925,80
12	SEGUROS EN MOVILIZA		0,00		
13	SUMINISTROS		1.366,02		291
14	VIÁTICOS PERSONAL TRANSPORTE		0,00		1.544,00
15	ASISTENCIA TÉCNICA		4.346,40		1455
16	TRANSPORTE		3.120,00		220,5
17	ALIMENTACIÓN		300,00		
18	SUELDO GERENTE, SEGURI, CONTADOR		35.050,80		19.211,29
19	OTROS, ARRIENDO, SUMINSTR.				4.703,34
20	DEPRECIACIÓN		26.247,34		26.247,34
21	LIQUIDACION PERSONAL				1.747,40
	TOTAL	113.993,22	109.368,60		
	UTILIDAD NETA		4.624,72		23.960,16

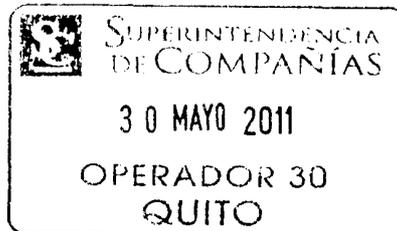


RESULTADO ECONÓMICO

INDICES FINANCIEROS

1. ÍNDICES DE LIQUIDEZ

La operatividad de la empresa depende de la liquidez que tenga para cumplir con sus obligaciones financieras, con sus proveedores, con sus empleados y con la



[Handwritten signature]

capacidad que tenga para renovar su tecnología, para ampliar su capacidad industrial, para adquirir materia prima, etc.

Este índice refleja que la situación de la empresa en la proyección del flujo de efectivo puede cubrir las deudas a corto Plazo.

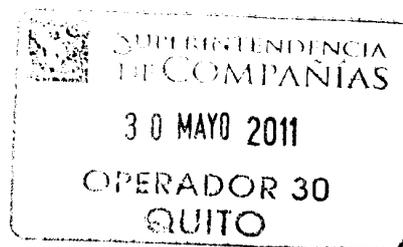
Para el análisis de liquidez, si consideramos lo estrictamente disponible es decir Caja, Bancos y cuentas por Cobrar, disponemos en promedio de 0,76 dólares para cubrir un dólar de obligación por Pagar, como se puede ver en el cuadro siguiente:

Periodo	
Indice de liquidez	0.76

2. RETORNO (ROE Y ROA)

El resultado del ROE nos indica que la tasa de ganancia que obtienen los accionistas en el año 2010 es del 58,81%, lo que demuestra que es más rentable la inversión que mantener los recursos en una entidad bancaria.

Periodo	
Utilidad neta/patrimonio (ROE)	58,81%



En otras palabras, el ROE se ve afectado por el margen neto, la productividad de los activos y el apalancamiento de los mismos.

El índice de Rentabilidad ROA, nos indica cual es el rendimiento que produce una inversión, es decir, por cada dólar que la empresa invierte, el activo rinde un promedio del 0,76%, esto en el primer año.

Periodo	
Utilidad neta/activos totales (ROA)	0,76%

Cuando una empresa se endeuda más, la relación DEUDA v/s ACTIVO crece, razón por la cual se genera una distancia entre ROA y ROE.

3. EFICIENCIA Y ROTACION

Este índice determina el número de veces que los saldos de clientes se han recuperado durante el ejercicio.

La rotación de cuentas por cobrar promedio es de 6, es decir, la rotación de la inversión por año va a mantenerse mientras se recupere la inversión.

Período	
Rotación cuentas por cobrar	6.0

PLAZO PROMEDIO DE COBRO.

Se calcula con el período dividido por la rotación de cuentas por cobrar.

Plazo Promedio de Cobro = $360 / \text{Rot. Cuentas por Cobrar}$

Año = 360 días

Rotación Cuentas por Cobrar = 6

$360 / 6 = 60$ días

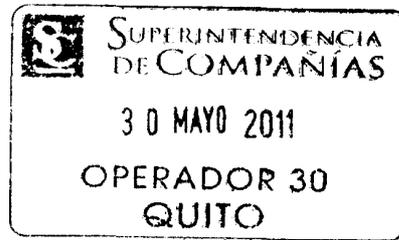
Mediante este indicador podemos ver que la empresa se demorara 60 días promedio en cobrar una factura.

4. APALANCAMIENTO

Este índice revela que la empresa durante el primer año se encuentra financiada el 98% de los Activos Totales, con Pasivos o con deuda a Terceros, y, el 2% de los Activos Totales se encuentra financiado con Capital Propio.

Período	
Pasivos totales/activos totales	98 %





5. COMPOSICION DE ACTIVOS

El análisis de la composición del activo nos indicará el grado de inmovilización de los recursos que necesita la empresa, según sea el peso relativo de los dos grandes grupos, fijo y circulante, y de la composición de éstos.

En las empresas como SLN la inversión en inmovilizaciones técnicas es más importante que otro tipo de inversión, por ende sus activos fijos son superiores a su circulante.

Los índices utilizados para el análisis de la estructura del activo son:

$\text{Inmovilización} = \text{Activo fijo} / \text{Activo total}$

$\text{Importancia del activo circulante} = \text{Activo circulante} / \text{Activo total}$

Tanto el activo fijo como el activo total se estiman por su valor neto; en el cuadro adjunto se puede observar que la empresa inmovilizará su capital en el 76,94% durante el año 2010 del modelo, es decir, la porción corriente de este año es del 23,06% lo que indica que la inversión en la maquinaria es mayor que el corriente por la naturaleza del negocio

Periodo	
Composición de activos	
Activo fijo/activos totales	76.94%

Se puede concluir que, la inmovilización del capital va disminuyendo, por lo cual, el activo circulante va creciendo según nuestro rendimiento; por ende, la relación del circulante con el total de inversiones de la empresa varía según la actividad desarrollada.

En resumen, se genera una mayor rentabilidad y se recupera el activo corriente.

c. ANALISIS COSTO BENEFICIO

La inversión realizada en el 2010 generó un costo beneficio, lo que ha permitido que la empresa obtenga mayores y mejores resultados en base a la tecnificación de la maquinaria.

Esta inversión permite a la empresa tener ventajas como:

- Contar con una maquinaria cuyas características no se encuentran en el mercado, hace que la empresa adquiera una ventaja competitiva.
- Cubrir las necesidades del cliente, ofreciendo optimización en sus costos de operación, esto debido a que en lugar de alquilar dos maquinas se ofrece una sola.
- Incrementar el volumen de ventas mediante la mejora del nuestro servicio.
- El uso de maquinaria moderna apoya al negocio en la actualización de la tecnología utilizada a nivel mundial.

Así también se debe considerar los costos que incurre la empresa como parte de la inversión.

- El precio de la maquinaria
- Costo de la capacitación de técnicos del exterior para el manejo de la maquinaria
- Costo para la instalación y mantenimiento de la maquinaria adquirida, ya que no existe personal capacitado en el Ecuador que brinden este servicio

a) GENERACION DE DIVISAS Y EMPLEO

GENERACION DE DIVISAS

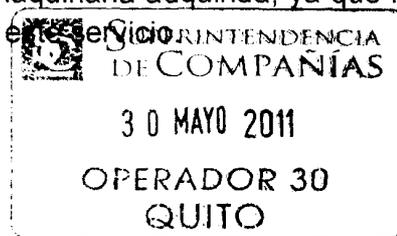
La empresa consciente de sus responsabilidades fiscales, ha contribuido con el objetivo fiscal que es la retribución de la riqueza al generar mayores utilidades, en el año 2010 se genera impuesto a renta.

EMPLEO

La empresa hace un esfuerzo al invertir en maquinaria acorde con las necesidades del cliente, en el 2010 se incrementa la nomina en un 100% adicional. Considerando que la trayectoria de la empresa se ha afianzado en el mercado.

Todo esto ha permitido que la compañía capacite e incorpore a su nómina personal altamente calificado.

Debemos considerar que la compañía invierte en la capacitación continua del personal en cada una de las aéreas. En la parte operativa se ha considerado la

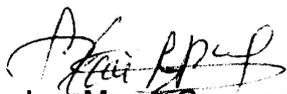


Handwritten initials or signature.

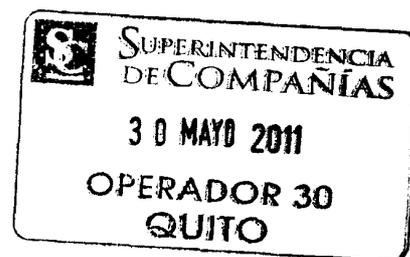
importancia del entrenamiento a todo el personal, en seguridad industrial para evitar accidentes laborales.

SUGERENCIAS

1. Implementar el Sistema de Calidad y de Seguridad, previo a obtener las certificaciones de ISO 9000 y OHSAS 18001
2. Incrementar la difusión de actividades de la Compañía
3. Adquisición de una centrífuga adicional, a fin de mantenerla en back up.
4. Adquisición de repuestos adicionales a los que se usan normalmente a los desgastes.
5. Capacitar al personal en actividades relacionadas al proceso: Control de Sólidos y Tratamiento de Efluentes, Seguridad Industrial, Manejo de variadores de Velocidad.
6. Enviar a Personal a capacitarse en las casas comerciales, dónde se adquirieron las centrífugas decantadoras. Se tiene un acuerdo con Hutchinson Hayes.
7. Iniciar el Reglamento Interno de Trabajo de la Compañía
8. Contratar personal de apoyo para administración, en la parte Contable-Financiera en vista que el próximo año tendremos auditoría externa.
9. Adquisición de materiales para realizar mantenimiento total del equipo o a su vez subcontratar a Empresa especializada para este efecto.
10. Realizar acuerdos para definir la base de operaciones en el Oriente.
11. Incrementar labores en Petroproducción para ser considerados en trabajos por lista de precios, al momento se tiene en la modalidad para contratar con los taladros.
12. Adquisición de Software contable para manejo de información al interior de la oficina.
13. Realización de Políticas, Cronogramas para implementación del sistema contable en base a las Normas Internacionales de Información Financiera.


Ing. Marco Guamaní
SLN SOLIDOS Y LODOS
Gerente General NACIONALES S.A.

SLN Sólidos y Lodos Nacionales S.A



24