

INFORME DE GERENCIA

A los accionistas de VALVULAS DEL PACIFICO PACIFVALVS S.A.:

En lo cumplimiento de lo dispuesto en la Ley de Compañías en relación a la obligación de los administradores de presentar los respectivos informes de gestión, en mi calidad de Gerente de VALVULAS DEL PACIFICO PACIFVALVS S.A presento a ustedes el respectivo informe de Gerencia sobre los resultados financieros y de Operaciones de la Compañía del año terminado el 31 de diciembre de 2019.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.

Nuestra empresa logro afianzar varios contratos en función de la inversión realizada en los años anteriores especialmente en el 2019, esta inversión se realizó en modelos de utilidad, patentes, técnicos altamente calificados, y nuevas líneas de negocio que nos permitirán consolidar nuestra actividad hacia el futuro.

La pérdida reflejada en el balance del 2019 se debió principalmente a que la empresa decidió expandir su línea de productos, lo que significo realizar una importante inversión para desarrollar tecnología, equipos y registro de patentes tanto en Ecuador como en Estados Unidos de Norteamérica.

Nuestra empresa planea ver reflejada esta inversión en los siguientes periodos como ya sucedió en el pasado, un ejemplo de ello es nuestra perdida en el año 2010 que deribo en grandes réditos económicos los siguientes 4 años a través del exitoso Modelo de Utilidad del SISTEMA DE CABEZAL MULTIWOL patentado por nuestra empresa en el IEPI que ahorro a nuestros clientes en el Campo SACHA del Oriente Ecuatoriano más de 5.000.000 millones de dólares en tiempos operativos, es por ello que la gestión de una empresa de nuestras características no se puede medir en un solo año ya que nuestra actividad se basa en Ingeniería, Diseño y Producción de equipos cuya elaboración de un prototipo nuevo puede durar algunos años.

Los productos que se comercializa en el mercado tienen cierto tiempo de vida y se van reemplazando por nuevas tecnologías que facilitan el trabajo en campo es por ello que nuestra empresa debe invertir en innovación para mantenerse en el mercado a largo plazo, considerando este punto como un factor competitivo, teniendo en cuenta que competimos con empresas multinacionales con capital extranjero.

Del mismo modo nuestra empresa ha logrado llevar su nombre fuera del Ecuador exportando hacia Perú, Colombia y hemos realizado un diseño exclusivo de

cabezal para los tipos de pozo en Estados Unidos que al igual que en Ecuador ahorrarían valioso tiempo en operaciones de perforación, de este modelo ya hemos finalizado la fase de elaboración de prototipos y todas las pruebas de calidad en Houston y al momento nos encontramos en la fase final del registro de la patente.

Todo esto sumado a los clientes que ya tenemos consolidados tanto en reparaciones como en instalación de equipos nos lleva a asegurar que nuestra empresa podrá mantener su mercado y subir de forma paulatina su facturación.

Nuestra empresa ha buscado reducir los costos al máximo renegociando contratos y abriendo las puertas a nuevos proveedores cuyo precio sea considerablemente bajo y cuyos tiempos de crédito se extiendan de manera exponencial, superando en la relación el costo de financiamiento para el capital de las empresas fabricantes locales.

El negocio también se ha visto afectado en el 2019 la falta de pago de 2 empresas de servicios ecuatorianas como son: Santa Elena Petroleum y Cóndor Servicios Petroleros S.A. que realizaron trabajos de perforación con bins y servicios de nuestra empresa y no nos han cancelado por trabajos realizados hace 2 años varios años un valor aproximado de 440.000 dólares ocasionando que nuestro flujo de caja se vea seriamente afectado.

Esto unido a que en octubre de 2019 hubo un mes en suspensión de actividades debido a las convulsiones sociales que generaron las políticas económicas del gobierno, se tomaron pozos petroleros y hubo daños a las instalaciones petroleras. Frente a este escenario Petroamazonas, que es la empresa estatal, cerro el presupuesto del año y relomo operaciones de inversión en enero de 2020.

Sin embargo hemos logrado mantener y afirmar nuestros clientes donde la gestión de la compañía es apreciada y valorada por los altos estándares de calidad con los que trabajamos.

La gerencia ha venido trabajando arduamente en la reducción de costos, esto se ve reflejado en la disminución de personal, gastos administrativos y costos para mantener un equilibrio entre los gastos e ingresos de la compañía y sobre todo en la búsqueda de soluciones que permitan a Válvulas del Pacífico poder competir ante tan difíciles condiciones.

Hemos renovado nuestras licencias de calidad y luego de un gran trabajo en equipo se logró mantener la licencia API6A PL3.

Continuamos con un agresivo plan para diversificar nuestra cartera de clientes, para lo cual hemos trabajado arduamente para mantenernos como proveedor calificado de la principal empresa estatal.

Del mismo modo se ha trabajado para dar a conocer nuestra marca en mercados internacionales.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

La empresa ha reducido un número importante de los empleados mantenido el personal necesario dado las condiciones del mercado y hemos sido sumamente responsables en cumplir con el pago de sueldos a tiempo, pago puntual de IEES y todos los beneficios de la ley.

Recursos Humanos mantiene un Plan de Capacitación buscando que el personal asista a charlas gratuitas en las asociaciones de empresas a la que estamos afiliados, así como una búsqueda de los mejores precios del mercado para cumplir este programa.

En el aspecto de salud se realizan los exámenes médicos con el respectivo seguimiento por parte del Doctor ocupacional que hemos contratado.

ASPECTOS FINANCIEROS

Este período hemos registrado un total de ingresos de 1,670.680,38 dólares el cual se vio reducido en relación a años pasados por factores relacionados con la desaceleración de la inversión por parte de las empresas petroleras, la paralización de las actividades en octubre y el cierre de presupuesto para reparaciones de la empresa estatal

Hemos cumplido con el pago al impuesto a la renta y todas las obligaciones financieras con el estado.

El 2019 fue un año de grandes retos que se cumplieron entre ellos podemos mencionar que la inversión en un sistema de gestión integral se ha visto recompensado con la renovación de 5 NORMAS DEL CALIDAD resaltando la Norma API PSL3

En lo que se refiere a nuestros clientes ha sido un año sumamente arduo en la recuperación de cartera ya que el Estado está demorando su proceso de facturación a través el uso de prefecturas que se demora entre 2 y cuatro meses para aprobar , otro de las dificultades en este año ha sido la falta de pago de pago de Córdor y Santa Elena con quienes se ha buscado contantemente llegar acuerdos que se han incumplido, en relación a los otros clientes las condiciones del mercado han obligado a todas las empresas privadas a solicitar mayores plazos de pago, sin embargo hemos dado un continuo seguimiento a las obligaciones de nuestros clientes para evitar atrasos en los pagos.

En relación a los proveedores se ha trabajado constantemente en la eficiencia y como ya lo hemos dicho se han buscado nuevas y mejores condiciones respecto de precios ya que los proveedores del exterior han ajustado sus plazos de pago debido a la realidad macroeconómica de nuestro país, al momento mantenemos estricta política financiera y hemos cumplido con las obligaciones con los proveedores mediante varias estrategias como son renegociar nuestras deudas o buscar proveedores con mejores precios

Hemos cumplido con las obligaciones con los organismos de control como el Servicio de Rentas Interno, IESS, Superintendencia de Compañías, Municipio, Ministerios y demás organismos gubernamentales.

Se han buscado fórmulas para poder conseguir un sistema preferencial impositivo para la empresa, mediante acuerdos sectoriales con empresas Gubernamentales, para poder consolidar a la producción Nacional como preferente dentro de las licitaciones.

Debo finalizar indicando que nuestra empresa ha logrado obtener un nombre en el mercado con un sello de calidad y eficiencia el cual estamos utilizando para incursionar en nuevas líneas de mercado. Para el siguiente año trabajaremos incansablemente con el fin de generar nuevos negocios y mantenernos en el mercado como lo hemos hecho hasta ahora.

Atentamente,



Ing. Paul Gutierrez

GERENTE GENERAL