INFORME DEL GERENTE GENERAL
AÑO 2012

Señores Accionistas:

El año 2012 para SOLIPET S.A. fue un periodo marcado por importantes desafíos tanto en el contexto interno como externo de la organización.

Dentro del ámbito externo podemos mencionar el nivel de competencia que se mantiene en el sector petrolero de servicios, que ha hecho que tengamos que buscar las mejores alianzas con clientes y proveedores para seguir prestando los mismo, esto no ha sido fácil y seguimos tratando de crecer con nuestros equipos, nuestro personal y nuestros conocimientos.

Se tiene también un alto nivel de incertidumbre por la fusión que se está dando entre Petroproducción y Petroamazonas, esto ha hecho que tengamos que validar muchos de nuestros servicios y materiales, así como adaptarnos a los nuevos procesos de Petroamazonas.

Se tuvo la evaluación de nuestros proveedores externos de materiales a fin de buscar las mejores opciones de negocios que nos permitan seguir dando nuestros servicios con la mejor calidad y disponibilidad en el mercado nacional.

Tuvimos que sujetarnos a las políticas y controles que son dictadas ya sea por entes laborales, fiscales, IESS, Superintendencia de Compañías entre otras, y que hacen que debamos cuidar mucho su cumplimiento y en especial cuando somos empresas que tenemos contratos y listas de precios con el Estado.

Dentro del ámbito interno podemos mencionar que el año 2012 fue un año marcado por reforzar áreas que conforman la organización, se buscó renovar e incrementar líderes para las áreas de Talento Humano, Finanzas, Mantenimiento, Relaciones Corporativas, Salud, Calidad entre otras.

En el ámbito administrativo, en el año 2012 se renovaron los compromisos organizacionales de la empresa replanteando nuestra misión, visión, valores, generando planes de acción a corto y largo plazo, este trabajo se realizó en conjunto con los miembros de la organización tanto en Quito como en el Campo.

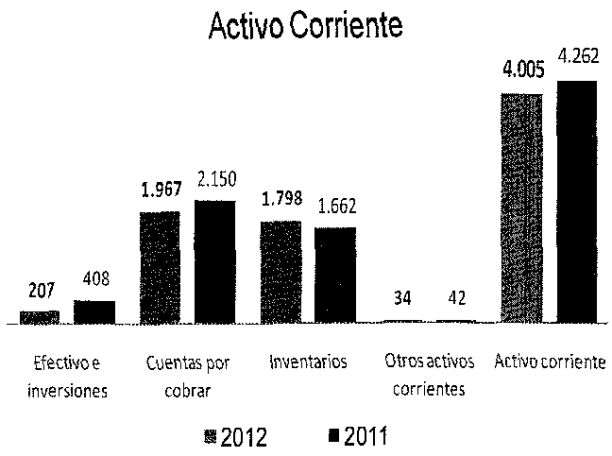
En este periodo también se inicia la capacitación de nuestros líderes, con el objeto de fortalecer sus relaciones con los equipos de trabajo en los que interactúan; sin duda alguna formar a nuestros líderes se considera un medio para alcanzar eficiencia en nuestras operaciones y por ende en los resultados de la organización. Esta orientación continua nos lleva a la certeza de generar equipos de alto desempeño.

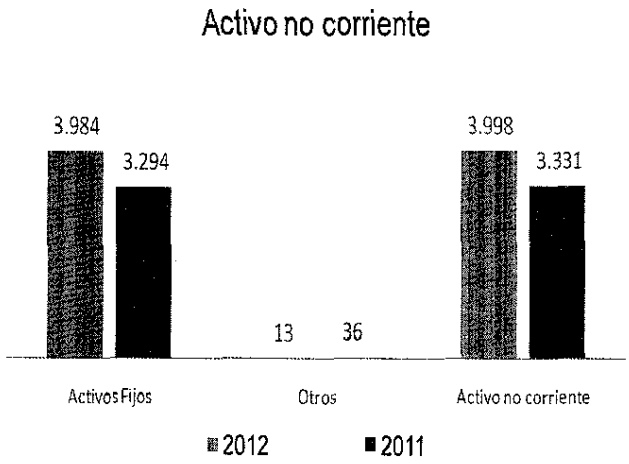
Se cumplió a cabalidad con los requerimientos de los organismos de control, manteniendo de esta manera nuestra credibilidad de siempre.

En cuanto a infraestructura en el año 2012 se construyó nuestro cuarto equipo de evaluación móvil (MTU), se construyó 3 equipos de spooler, se renovó en su totalidad la flota vehicular permitiendo mejorar representativamente nuestra presencia como empresa de servicios.

Información Financiera.

ACTIVOS





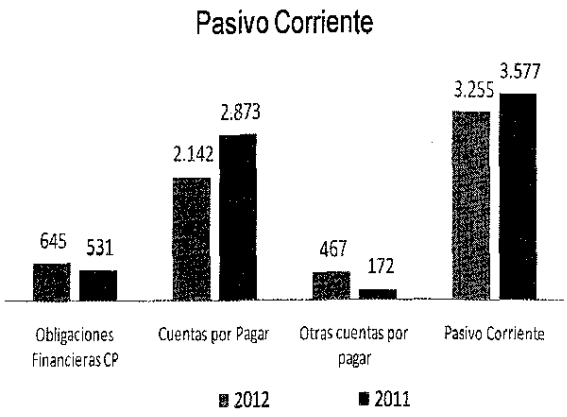
Los activos de la empresa, incluyendo activos corrientes y no corrientes, en el año 2012 ascendieron a USD$ 8,003 mil, un 5% mayores a lo registrado en el año 2011.

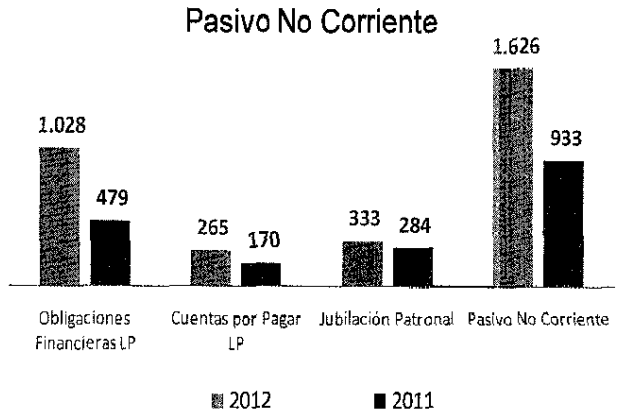
El activo corriente en el año 2012 alcanzó los USD$ 4,005 mil, un 6% menor al año 2011, debido principalmente a una disminución del efectivo por USD$ 201 mil, cuentas por cobrar por USD$ 184 mil y otros activos corrientes por USD$ 8 mil.

Los inventarios en el año 2012 fueron de USD$ 1,798 mil, un 8% mayor a los registrados en el año 2011 por USD$ 136 mil, debido a que en el mes de diciembre para evitar el desabastecimiento de repuestos realizamos una alta importación de repuestos.

El activo no corriente en el año 2012 fue de USD$ 3,998 mil, representado principalmente por los activos fijos que se sumaron a la operación por USD$ 690 mil en relación al 2011, un 21% debido principalmente a la renovación de la flota vehicular y la construcción de una unidad móvil de evaluación MTU.

PASIVOS



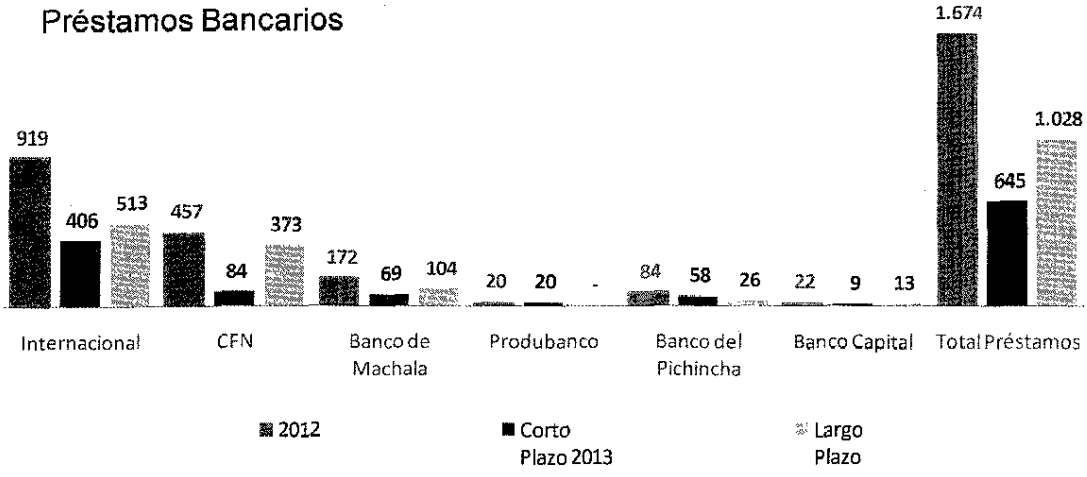


Los pasivos de la empresa incluyendo corto y largo plazo ascendieron a USD$ 4,881 mil, un 8 % menos a lo registrado en el año 2011, debido a la reducción de las cuentas por pagar a proveedores.

El pasivo corriente en el año 2012 alcanzó los USD$ 3,255 mil, un 9 % menor al año 2011; debido a una disminución de las cuentas por pagar de USD$ 731 mil, disminución que representa un 25% respecto del el año 2011.

En el pasivo corriente se han incrementado las obligaciones a corto plazo en USD$ 114 mil, es decir se incrementa en un 21% debido a la obtención de nuevos préstamos cuyo objeto fue el de mejorar nuestra maquinaria.

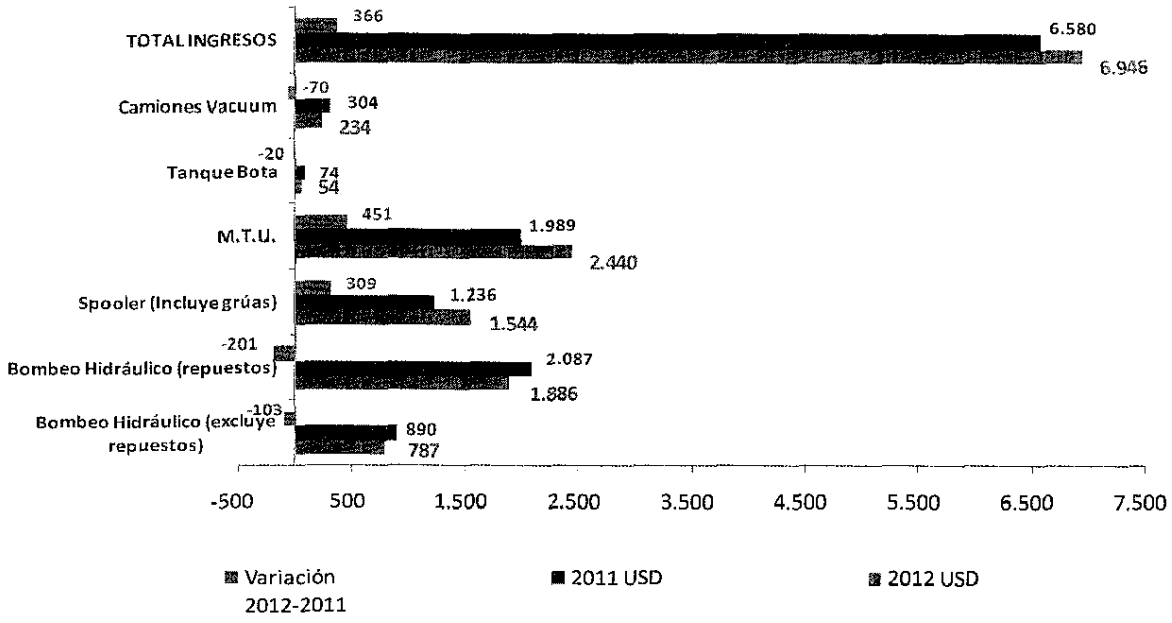
El pasivo no corriente en el año 2012 se ha incrementado en USD$ 693 mil, de los cuales el mayor incremento se da en las obligaciones bancarias debido a operaciones de crédito que se realizaron para renovar la flota vehicular y construcción de una unidad de evaluación móvil MTU, principalmente con el Banco Internacional y en la Corporación Financiera Nacional.



En el año 2012 se ha pagado en capital por préstamos recibidos la suma de USD 618 mil, en el año 2013 se tiene planificado cancelar USD$ 645 mil, que representa un 39% del total del

financiamiento bancario. Se estima pagar entre el 2013 y 2014 un monto total de USD$ 1,307 mil que equivalen a un 78% de las deudas al 31 de diciembre de 2012.

INGRESOS



Los ingresos en el año 2012 ascendieron a USD$ 6,946 mil, un 6% mayor a los del año 2011 USD 6,580, esto debido al incremento de maquinaria para evaluación de pozos y servicios de spooler.

Los ingresos en el año 2012 se incrementaron para los servicios de Spooler en USD$ 309 mil equivalente al 25% y para los servicios de MTU en USD$ 451mil, equivalente al 23%. En cambio en el servicio y venta de repuestos para bombeo hidráulico disminuyeron en relación al 2011 en USD$ 103 mil (12%) y USD$ 201 mil (10%) respectivamente.

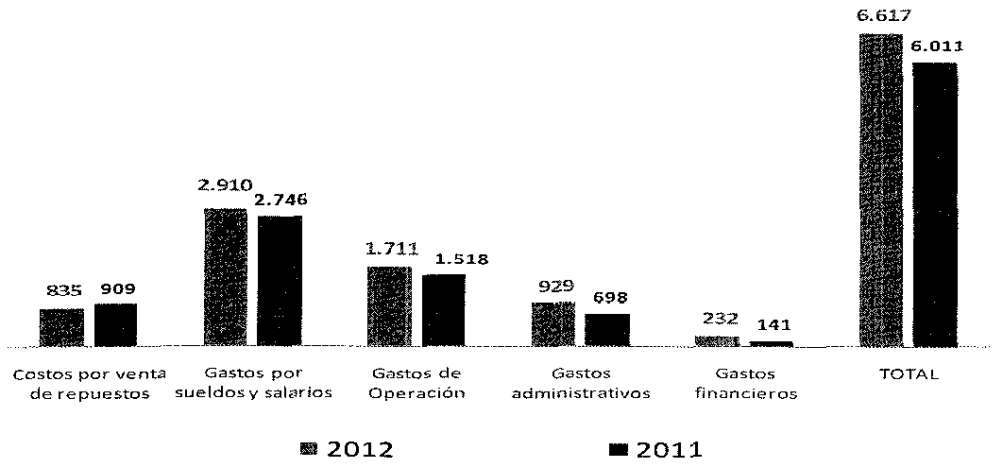
Los servicios de tanque bota en el año 2012 disminuyeron en USD$ 20 mil equivalentes al 27%.

Los servicios de Vacuum disminuyeron respecto del año 2011 en USD$ 70 mil equivalentes al 23%.

El año 2012 ha sido un año difícil para la línea de Bombeo Hidráulico debido a la búsqueda por parte de nuestros clientes de reemplazar este sistema por bombas ESP que son más eficientes para extraer crudo en grandes volúmenes, consideramos que este sistema no desaparecerá pero sí que debemos buscar mejorar esta línea mediante la búsqueda de nuevos pozos, mejores repuestos y mayores servicios que agreguen valor al servicio que actualmente damos.

Para la línea de MTU, que tiene un gran potencial se están buscando las mejores opciones para poder incrementar sus horas de trabajo, así como poder ubicarlas con mejores precios por hora de servicio.

COSTOS Y GASTOS



Los costos y gastos ascendieron a USD$ 6,617 mil, un 10% mayor a los del año 2011, debido al incremento del 64% en los gastos financieros por el pago de intereses sobre préstamos para renovación de flota vehicular y compra de MTU, incremento del 33% en gastos administrativos originados por pago de obligaciones con organismos de control, incremento de USD$ 194 mil en costos de operación equivalente al 13% y un incremento en sueldos y salarios en USD$ 164 mil equivalente al 6%.

Como parte del informe de Gerencia se adjunta un resumen de los principales indicadores del año 2012.

INDICADORES DE LIQUIDEZ Y SOLVENCIA	2012	2011	Cálculo
Razón Corriente	1,23	1,19	Activo Corriente / Pasivo Corriente
Prueba Ácida	0,68	0,73	Activo Corriente - Inventarios / Pasivo Corriente
Capital de Trabajo	751K	686K	Activo Corriente - Pasivo Corriente
INDICADORES DE ENDEUDAMIENTO			
Endeudamiento sobre activos totales	60,99%	59,40%	Pasivos / Activos Totales
Apalancamiento	1,56	1,46	Pasivo / Patrimonio
Concentración de Endeudamiento c/p	67%	79%	Pasivo corriente / Pasivo Total
INDICADORES DE RENTABILIDAD			
Margen Bruto	22%	22%	Utilidad Bruta / Ventas
Margen Neto Utilidad	3,24%	5,71%	Utilidad Neta / Ingresos
Rentabilidad del patrimonio	2,83%	12,28%	Utilidad Neta / Patrimonio

El 2013

El año 2013 viene lleno incertidumbre y desafíos, lo primero debido a la transición que hay desde ya entre Petroamazonas y Petroproducción, al cambio de sistemas de aprobación y pagos y por la designación de las nuevas de autoridades del sector.

Se tiene también la intención de superar nuestras propias expectativas buscando nuevos servicios y productos que podamos ofrecer dentro de la industria petrolera a nivel nacional, esto consta dentro de la nueva área de nuevos negocios y relaciones corporativas que se ha creado.

Tenemos la firme convicción de que podremos mejorar nuestra eficiencia operativa mediante la búsqueda de las mejores opciones de costos y gastos existentes en el mercado, además de poder negociar los mejores precios para los servicios y materiales que requerimos para operar.

Agradezco su voto de confianza para llevar a cabo el trabajo necesario para construir un presente exitoso y un futuro lleno de oportunidades y logros para la organización.

Seguiré buscando metas ambiciosas que contemplen el fortalecimiento de una organización con más de 25 años en el mercado.

Atentamente,

Ing. Kenise Rivera
Gerente General
Quito, Abril de 2013