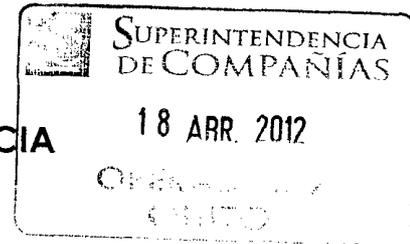




## **ENGINEERING SERVICES COMPANY S.A.**

Av. Amazonas N38-42 - Of. 1002A - P.O. Box: 17-01-1107 - Telf.: 226-7752 - Fax: 226-7753 - QUITO - ECUADOR

### **INFORME DE GERENCIA AÑO 2011**

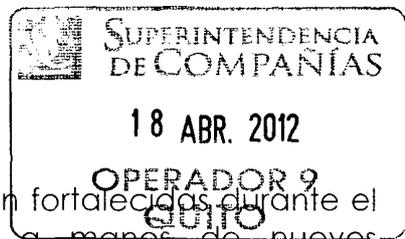


Señor Presidente y Señores Accionistas,

En el ambiente petrolero se conoció de la suspensión de las operaciones del sistema GAS LIFT de PETROECUADOR, por lo que anticipamos una reducción en las ventas de repuestos provenientes de ENDYN para las marcas SUPERIOR y WAUKESHA. Sin embargo, OPERACIONES RIO NAPO continuó ubicándose como el mejor cliente con un 72,7 % del total, seguido por EP PETROECUADOR con 13,7 %. Adquisiciones de PETROAMAZONAS EP, O.C.P., y MINGA sumaron el 13,6 %, con productos para bombas NATIONAL, para compresores AJAX y cajas de engranajes LUFKIN incrementadoras / reductoras de velocidad más partes.

En Abril de 2011 recibimos la visita del Sr. Tracy Little, Presidente de ENDYN, quien vino al país para reforzar las gestiones dentro de RIO NAPO y PETROECUADOR. El viaje al campo se mostró muy beneficioso tanto técnica como comercialmente en los rubros de SUPERIOR, WAUKESHA y AJAX. Aprovechamos la oportunidad para hacer hincapié en el cuidado permanente que ENDYN debe mantener en la calidad de las ventas, no solo relacionadas con la calidad de los repuestos sino también con la celeridad de los despachos y la cobertura de las garantías cuando ocurren dificultades. El Sr. Little tomó nota de nuestra posición y prometió hacer extensivo este pedido a los departamentos involucrados en los procesos de ENDYN.

El 6 de Septiembre, OPERACIONES RIO NAPO nos adjudicó un contrato por \$1.359.480,00 más IVA, para la provisión de juegos de reparación y componentes para motores SUPERIOR. Previo a la suscripción, presentamos dos Garantías de Fiel Cumplimiento de Contrato por un valor total de \$67.974,00 correspondiente al 5% de su monto. Se ofertó entregas parciales para completar todos los ítems dentro de un plazo de 360 días calendario. Hasta el cierre de este Año Fiscal, se entregó dos embarques que sumaron \$276.500,00 o sea un 20,3 %. De acuerdo al cronograma establecido, continuaremos realizándolas y confiamos completar el saldo dentro del mes de Mayo venidero, este es mucho antes del plazo contractual.



Las actividades de la línea de OILWELL se vieron fortalecidas durante el período analizado. Dicha compañía pasó a manos de nuevos propietarios, quienes han mantenido la confianza en ESCO y reconocido nuestra calidad de Agentes para el Ecuador. En igual forma que en el caso de ENDYN, recibimos la visita del Sr. Ricky García, Gerente para Latinoamérica.

Con los productos de LUFKIN hemos continuado realizando ventas según las necesidades de los clientes dentro de las Empresas de PETROECUADOR.

Los procesos de venta, importación y soporte técnico de postventa se han complicado y limitado debido a cambios burocráticos continuos y exigencias cada vez más estrictas, en cuanto a la calificación como proveedores y el papeleo redundante que se requiere al presentar las ofertas de bienes.

Los servicios de soporte en gestiones administrativas a CCE para su contrato de construcción, produjeron un ingreso de \$52.607,00 mientras que sus costos ascendieron a \$9.467,00, generando una utilidad de \$43.140,00. Se conoce que este proyecto será concluido dentro del segundo trimestre del año 2012.

Un breve análisis de los montos de VENTAS nos indica que las del año 2011 fueron menores en un 35,3% a aquellas del año precedente y que sus COSTOS (\$1.112.755) correspondieron a 87,2% de la cifra de ventas (\$1.276.548). Comparando este último porcentaje con el de costos del ejercicio anterior (75,1%), encontramos que fue superior en 12,10 puntos porcentuales.

El RESULTADO TOTAL de \$99.936,00 fue considerablemente inferior al del período anterior. Algunos de los factores que incidieron en este decremento fueron:

- Reducción de los márgenes de utilidad al calcular valores a cotizar en concursos de ofertas, con el objeto de ganar competitividad dentro del mercado que paulatinamente tiene más participantes.
- Una multa de \$18.428,40, que por demora de 72 días en la entrega de 36 válvulas de 50 ordenadas dentro de un contrato que con otros repuestos sumó \$255.953,82. A pesar de que a nuestro criterio el motivo del retraso en cumplir con el plazo de entrega se debió a un "caso fortuito", según manifestamos verbalmente y por escrito, el cliente no lo aceptó. La multa impuesta correspondió al 0.1% del valor total del contrato por cada día de mora.



- Incremento en el Impuesto a la Salida de Divisas, del 2% al 5%. El valor resultante del 3% adicional fue \$8.151,96, para facturas de proveedores en el exterior por ofertas que se nos adjudicó cuando el ISD era de 2%, porcentaje que fuera incorporado en nuestros cálculos. Esta situación se repetirá con algunos pagos en el año venidero.

De todas formas, el Resultado equivale a un 51,2 % del Capital Social Pagado por los Señores Accionistas.

Acordamos con la firma SEEL ADVISORY GROUP S.A., para que nos proporcionen servicios de capacitación e implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIFF-PYMES. Nos presentaron un plan de ejecución, mismo que fue aprobado para proseguir con su ejecución dentro de los plazos fijados en las disposiciones de la Superintendencia de Compañías.

Para finalizar este Informe, Señores Accionistas, quisiera recalcar la dedicación y soporte que se ha recibido de parte de nuestros colaboradores, la que agradezco y felicito.

Del Señor Presidente y Señores Accionistas,

Muy Atentamente,

  
Adolfo M. Endara  
Gerente General

