# INFORMACION ECONOMICA FINANCIERA

## DATOS SOBRE INFLACIÓN DEL 2013

El Instituto Nacional de Estadisticas y Censos (INEC) informó que en 2013 Ecuador registró una inflación anual de 2,70% frente al 4,16% de 2012. Se trata de la inflación anual más baja desde hace ocho años.

Según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), en diciembre del año pasado la inflación mensual fue del 0,20% en comparación al -0,19% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 35,26% del total, seguida de Bebidas Alcohólicas y tabaco con el 22,02%.

Guayaquil es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,50%, seguida de Manta con 0,43%. Mientras, Quito y Cuenca son las que menos inflación tienen con el 0,05 y -0,45%, respectivamente.

La canasta básica se ubicó en 620,86 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de $593,60.

Enerpetrol S. A.

## SITUACIÓN DEL MERCADO EN QUE SE DESENVUELVE ENERPETROL S.A.

Las telecomunicaciones y el sector energético, son fundamentales en el desarrollo de un pais, es por este motivo se debió dar mucho énfasis en este tema y se desarrollaron una serie de proyectos que eran fundamentales para el pais con un plan de cambio, para lograr competitividad a las empresas como CNT, lo mismo debió ocurrir con el sector eléctrico, ahora CELEC EP en un compendio de nuevas politicas, objetivos, estrategias y una reestructuración interna, con el objetivo de lograr un aumento de competitividad, pero este proceso ha sido lento y esperamos que en el 2014 se ejecuten estos proyectos que son fundamentales para el desarrollo del pais. Enerpetrol tendrá que enfrentar a los cambios de politicas y ser parte de los grandes proyectos que el Presidente está desarrollando en el campo Energético, Petrolero y Minero con la Nacionalización de las Empresas Publicas.

En este marco, Enerpetrol S.A. ha crecido en el campo de las Telecomunicaciones y Energia desarrollando el mercado en el que existen una serie de oportunidades para generar negocios.

Aprovechando la representación de Prysmian, Chint, Sural, y los nuevos socios comerciales; Enerpetrol ofrece una plataforma integral (humana y fisica) para potenciar sus productos en el mercado Ecuatoriano, ofreciendo dar a sus clientes ventajas competitivas en precios, tiempos de entrega, y servicio

personalizado. Todo esto garantizando la calidad del producto entregado, y un gran valor agregado en el soporte técnico y de servicio requerido.

En este periodo y años de relación, Enerpetrol ha implementado productos de Prysmian, Chint, Sural y las nuevas representaciones han ganado importantes negocios con CELEC EP-Transelectric con productos Chinos como Torres de Transmisión, Transformadores.

Hemos crecido en participación en el mercado, llegando a posicionarnos como una empresa seria y cumplida con productos de alta calidad. Contribuyendo con las Telefónicas del pais al mejorar la telefonia fija y su densidad de lineas telefónicas por habitante.

Los Ingresos fueron de US$6.555.684,08 de dólares en el año pasado, con contratos de suma importancia para el Ecuador con nuevas lineas de productos y representaciones.

Una de las principales estrategias es realizar proyectos LLave en Mano o EPC, un ejemplo de esto es el desarrollo del proyecto Eólico Villonaco y de 16,5 MVA y la construcción del EPC de Gransolar de 3.6 MVA

Actualmente estamos trabajando en diversificarnos con nuevas lineas, hemos contactado con algunas fábricas de China, Brasil, Alemania, España y Venezuela con productos complementarios a nuestra linea de negocio y dando valor agregado con el servicio de Instalación.

En el 2014 estamos desarrollando una planeación estratégica para ver nuevos rumbos y horizontes ya que la matriz productiva del Ecuador esta realizando varios cambios debido al déficit de la balanza comercial.

**DIVERSIFICACION**

En el Ecuador la considerable inversión desarrollada por el sector público a fin de alcanzar los objetivos trazados por el Plan Nacional de Desarrollo 2009 - 2013 y el de 2013 - 2017, ha creado un ambiente favorable para la expansión de la empresa en nuevos ámbitos del mercado ecuatoriano.

En este sentido la expansión de la infraestructura eléctrica del país, los incentivos fiscales del Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI), la necesidad de transformar la actual matriz productiva agroexportadora en una de provisión de servicios de alto componente tecnológico y conocimiento, así como la necesidad de generar un modelo económico eficiente, eficaz y sustentable han sido factores propicios para que en la actualidad la empresa busque diversificar su portafolio de inversiones y proyectos.

De relevancia en esta transformación se encuentra el tipo de proyectos que la empresa busca desarrollar. A pesar de haber tradicionalmente incursionado en proyectos de gran envergadura, en la actualidad la empresa busca generar alianzas estratégicas para desarrollar proyectos de impacto local que permitan

atender múltiples puntos comerciales y de desarrollo. En este sentido la ampliación del portafolio de inversiones se ha encauzado a la germinación de proyectos que permitan al país desarrollar nuevas industrias o servicios en los cuales pueda albergar una ventaja competitiva a nivel regional y global.

Ejemplo de esta nueva misión empresarial es el desarrollo de los proyectos Villonaco y Gransolar dedicado a generación de electricidad eólica y fotovoltaica respectivamente. Este proyecto no solo representa una oportunidad comercial interesante, sino que a su vez se relaciona simbióticamente con múltiples objetivos de desarrollo dentro del plan de soberanía energética, cambio de matriz productiva, desagregación tecnológica, sustentabilidad ambiental, inversión extranjera y local no especulativa, así como la generación de conocimiento local en industrias de vanguardia.

Punto fundamental de estos últimos proyectos fue la transferencia de conocimiento de ingenieros extranjeros a ingenieros locales. En este sentido los procesos de transferencia de tecnología se completan con procesos de transferencia de conocimiento que permiten al país y a la empresa asumir autonomía operacional al momento de incursionar en nuevas áreas y tecnologías. El éxito de este modelo comercial y empresarial nos ha convertido en la única empresa que actualmente genera energía fotovoltaica.

Enerpetrol S. A.

# INFORME A ACCIONISTAS

Los Estados Financieros de ENERPETROL S.A., al 31 de Diciembre del 2013 han sido preparados de acuerdo con las Normas Ecuatorianas (NEC), Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF'S), y principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA.

La Administración ha realizado importantes esfuerzos para mejorar la situación de solvencia y gestión de la compañía a pesar de los problemas existentes, se ha logrado sobrepasar con las metas propuestas.

La compañía ha cumplido con las obligaciones y normas legales tanto de la Junta General de Accionistas como de los organismos de Control como son la Autoridad Fiscal SRI, Municipio, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Relaciones Laborales e IESS.

Durante el 2013 Enerpetrol tuvo USD $ 6.555.684 en ingresos totales, es decir un 62% menos que el año anterior. Esto se debe principalmente por el cambio del modelo de facturación que tenemos ahora con el gobierno. Hoy por hoy Enerpetrol solo factura sus servicios y el valor de los productos se lo carga directamente a las Instituciones Públicas.

Este cambio de modelo en la facturación ha tenido un impacto en nuestra estructura de costos. Los costos de venta han disminuido en un 17% en relación al año anterior, la utilidad bruta de ventas a aumentado en un 12%. Los gastos de Ventas en relación a las ventas totales han aumentado un 9% comparando con el 2012, asi mismo los gastos administrativos se incrementaron en un 15% principalmente por los gastos en el Impuesto a la Salida de Divisas.

A pesar de las variaciones presentadas, el margen neto antes de impuestos aumento del 6% al 7% en el 2013.

El resultado del año 2013 presenta una utilidad contable antes de impuestos de US$.462.528.17. El margen neto después de impuestos se mantiene desde el año anterior en un 4%.

Debo dejar constancia del agradecimiento especial a todo el personal de la empresa por su valiosa colaboración, asi como a los señores accionistas por la confianza depositada en esta administración, en espera que este nuevo periodo económico sea fructifero en bien de la Empresa y sus empleados.

Atentamente,

Marcelo López Molina

**GERENTE GENERAL**