

INFORME DE GESTIÓN DE LA EMPRESA DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A.

AÑO 2012

La gestión de la Empresa en términos generales se orientó al cumplimiento de los objetivos definidos en la planificación estratégica, buscando progresivamente alcanzar la visión de futuro empresarial, que es llegar a tener una presencia internacional en el mercado de las soluciones técnicas en la industria del petróleo y la de energía.

La gestión y las operaciones de Danielcom Equipment Supply S.A. en el año 2012, fueron cumplidas en el estricto apego a las normas legales y reglamentarias establecidas.

1.- Organización y Recursos Humanos

Con la finalidad de dar mas agilidad a la gestión empresarial, se modificó la organización de la empresa suprimiendo la posición de Subgerente; lo cual permite una estructura más plana, brinda mayor agilidad al proceso de toma de decisiones y permite un mejor control de la actividad empresarial.

El crecimiento de las operaciones comerciales llevó a que la empresa contrate más trabajadores principalmente en la área de producción, la mayoría de estos trabajadores, tenían contratos temporales que están previstos terminen cuando se entreguen los proyectos que fueron encargados por los clientes a Danielcom.

También se incrementó personal, a fin de fortalecer el área comercial y de servicios técnicos. En total en el 2012 se incrementaron 9 colaboradores para atender el crecimiento de la empresa.

Una de las estrategias empresariales ha sido el fortalecimiento de nuestro servicio de asistencia técnica, por lo cual durante el año 2012 se enviaron varios colaboradores a especializarse en las líneas de separadores y bombas dosificadoras.

2.- Comercial

La principal línea de negocios de la Empresa, constituye la venta de soluciones técnicas, que incluyen el diseño, la fabricación e integración de varios elementos mecánicos de control y eléctricos, etc, para conformar un skid funcional. Estos equipos pueden ser fácilmente incorporados en las facilidades petroleras de nuestros clientes.

El año 2012, la empresa facturó \$4.95 millones, por la venta de proyectos y \$ 4.19 millones por la gestión de venta de productos y servicios. El monto de las ventas en el año 2012 alcanzo un rubro de \$9,14 millones, lo cual comparativamente con el 2011, significa un crecimiento de las mismas en \$3.28 millones, equivalente a 55.97% de incremento en ventas.

Considerando que Danielcom Equipment Supply S.A., se encuentra en un ambiente altamente competitivo donde los precios son el factor determinante en la venta, la Gerencia General ha definido una estrategia de buscar la eficiencia en costos. Esto significa que deberíamos reducir los costos de materia prima y los costos de mano de obra.

A fin de reducir los costos de los insumos, el esfuerzo se ha centrado en obtener la representación de la mayoría de los elementos que se utilizan en el proceso constructivo. Bajo esta perspectiva se logró la representación de la empresa SUPERLOK. Esta empresa se dedica a la fabricación de tubería y acoples de acero inoxidable. La ventaja de estos productos es que tienen las certificaciones necesarias demandadas por la industria petrolera pero tiene un costo mucho menor, que los insumos que actualmente usa Danielcom en su proceso constructivo.

En términos generales se han cumplido y superado las metas de venta previstas para el año 2012

3.- Operaciones y Producción

El crecimiento de las ventas en proyectos obligo a que la empresa abra una segunda planta de fabricación de equipos. En la tabla N°1 se muestra el detalle de los equipos construidos en el año 2012.

TABLA No 1

SKID E INYECCION DE QUIMICOS	12
DISPOSAL STORAGE TANKS SKID	1
SKID DE COMPRESORES DE AIRE	3
PIG LAUNGER, 16" X 12", 300# ANSI OSO	2
PIG RECEIVER, 8" X 6", ANSI 300# EPF	2
PIG LAUNCHER BARREL ASSEMBLY 18"X24"	
BLOQUE 31	4
CHEMICAL INJECTION SKID W/BULK TANK	2
SKID DE INYECCION DE QUIMICOS	10
SKID DE INYECCION DE QUIMICOS	12
SKID DE COMPRESORES DE AIRE	2
SKID DE COMPRESORES DE AIRE	4

Con la finalidad de optimizar los costos de producción se ha incorporado nuevas capacidades constructivas como son: labor de tubing y pruebas hidrostáticas. Estas dos nuevas capacidades permiten un mejoramiento de los procesos productivos.

Durante el año de gestión se ha trabajado mucho en el fortalecimiento del departamento de Control de Calidad. Con mucha satisfacción hemos encontrado que en este año no hubo reclamos de clientes debido a fallas de construcción.

4.- Administrativo financiero

El año 2012 ha reflejado uno de los mayores crecimientos históricos en ventas de Danielcom, con un incremento del 56% en relación a las ventas del 2011 (crecimiento 2011 del 5%), alcanzando una facturación total de \$9.14 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$5.86 millones, los cuales han dependido de la adjudicación de proyectos, en la mayoría de los cuales no se registran anticipos. Los clientes cancelan el valor de la facturación en promedio a los 60 días de haber recibido las facturas.

El costo de ventas al igual que los ingresos se ha incrementado sustancialmente pasando del \$4.10 millones en el 2011 a \$ 6.83 millones en el 2012, lo cual represento el 70% del total de ingresos en el 2011 y el 75% en el 2012.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó \$2.04 millones en el 2012, lo cual representó un incremento del 31% en relación a la utilidad bruta del 2011 que fue de \$1.76 millones.

Los gastos operativos se incrementaron en un 79% alcanzando \$1.56 millones en el 2012, mientras en el 2011 se mantuvo en \$870 mil. El incremento sustancial de este rubro tiene su origen en la contratación de personal adicional y la contratación de servicios de consultoría internacional de la industria petrolera.

El EBITDA de Danielcom para el 2012 fue de \$750 mil, lo que demuestra una disminución del 16% en relación al 2011 (\$895 mil). Por otra parte, los gastos financieros tuvieron un repunte en el año 2012 alcanzando \$ 195 mil, asociados con la deuda a corto plazo y con la emisión de obligaciones.

La estructura de activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$8.51 millones que representa un 89% del total de activos (\$9.54 millones), siendo un 51% inventarios y un 17% cuentas por cobrar a clientes. El incremento más significativo fue en inventario, ya que en esta cuenta se registran los proyectos en curso, registrando un aumento del 323% debido a que el saldo al 31 de diciembre del 2011 fue de \$1.15 millones y al 2012 de \$4.87 millones. En relación a los días de recuperación de cartera, se ha evidenciado una mejora pasando de 121 días en el 2011 a 63 días en el

2012. La rotación de las ventas en función de los activos (ROA) ha tenido un desempeño constante pasando de 2.6 veces en el 2011 a 2.7 veces en el 2012.

Por otra parte los activos no corrientes han tenido un incremento del 64% con saldos netos al 2012 de \$1,02 millones y al 2011 de \$625 mil, fundamentalmente en terreros y vehículos.

El financiamiento de la empresa tiene tres fuentes externas (fuera de aportes de accionistas), que son: (1) Proveedores locales y del exterior cuya saldo al cierre 2012 es de \$2.7 millones, en relación al \$1.1 millones del 2011, evidenciando días de pago a proveedores del 99 en el 2011 a 143 en el 2012; (2) Deuda a corto plazo, para lo cual se mantiene líneas de crédito pre-aprobadas con el Banco Proamérica y Pichincha; y, (3) emisión de obligaciones.

Durante el año 2012, se realizó un exitoso proceso de emisión de obligaciones, mediante el cual se colocó en el mercado \$1.5 millones de dólares, con plazo a 1080 días a una tasa fija anual del 8.5%. Al 31 de diciembre del 2012 la deuda pendiente es de \$1,375,000; debido a que en el mes de octubre del 2012 se realizó el pago de la primera cuota de intereses (\$31,875) y capital (\$125,000) por un valor total de \$156,875; de acuerdo a los términos acordados.

En relación al patrimonio, en el 2012 se realizó un incremento de capital de \$600 mil dólares con aportes de los accionistas lo que ha permitido que la empresa mantenga un apalancamiento del 1.7 en el 2012 en relación al 1.36 del 2011.

En el anexo A, se encuentran los estados financieros de la empresa cortados al 31 de diciembre de 2012, estos están elaborados bajo las normas NIIF, de acuerdo a lo que dispone la Superintendencia de Compañías.

Las obligaciones patronales, de servicio social y tributario, se han cumplido en estricto apego a las normas legales y nos encontramos al día en nuestras obligaciones, tanto con los entes de control, como con nuestros proveedores.

5.- Gestión de Calidad y Ambiente

La Empresa mantiene sus certificaciones de calidad ISO 9001 y el esfuerzo de la gerencia se ha dedicado a profundizar una cultura de calidad orientada hacia el servicio al cliente.

A fin de cumplir nuestra responsabilidad social y ambiental la empresa ha iniciado a finales de 2012 sus trámites para instaurar los sistemas de seguridad industrial ISO 18000 y de ambiente 14000.

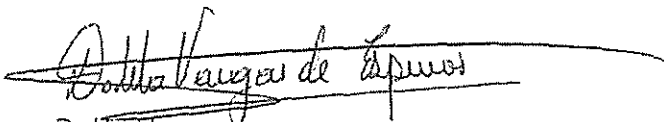
Estos sistemas de gestión del ambiente y de seguridad serán totalmente implementados en la construcción de la nueva planta de producción de Danielcom.

6.- Conclusiones

1. La empresa cumplió y supero los objetivos fijados para el año 2012 en cuanto a ventas y crecimiento en el mercado.
2. Las operaciones económicas de Danielcom Equipment Supply S.A. se encuentran respaldadas por transacciones reales y objetivas, justificando los diferentes movimientos económicos en las diferentes áreas de operación y control de las empresas; los mismos que bajo mi administración han sido validados por el control interno de la empresa.
3. Los estados financieros se encuentran revisados y aprobados por parte de nuestros auditores externos de la empresa Assurance & Services.
4. La empresa se encuentra alineada con la planificación estratégica para llegar a tener presencia internacional en los próximos años, por lo que ha invertido recursos significativos para desarrollar nuevas competencias y estandarizar sus procesos comerciales administrativos y productivos.

Quito, DM 21 de marzo de 2013

Atentamente,


Dalila Vargas
GERENTE GENERAL