

**INFORME DE GERENCIA
EMPRESA DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A.
PERÍODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2013**

1. ANTECEDENTES.-

- a. La señora Eleana Dalila Vargas Guerra es designada como Gerente General de **DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A.**, por el periodo de DOS años.

2. GESTIÓN DE LA EMPRESA.-

a. Organización y Recursos Humanos

En el anexo A, se encuentra el organigrama actual de la empresa con el cual ha venido operando durante el año 2013. Una de las novedades fundamentales en este, ha sido la operativización de la Gerencia del Servicio Técnico. Además se creó un nuevo renglón de negocios que es la Provisión de Servicios Especializados de Suelda, lo que implica la contratación de personal temporal en periodos que van de dos a seis meses.

En la tabla N°1, se encuentra un cuadro comparativo de los empleados de la empresa entre el año 2012 y 2013, de acuerdo a las diferentes funciones que cumplen.

TABLA N°1						
PERSONAL	ADMINISTRATIVO	INGENIERIA	VENTAS	PLANTA	SERV. SUELDA	TOTAL
2012	18	4	11	10	0	43
2013	20	3	17	19	17	76

Existe un aumento significativo en el personal ya que obedece básicamente a la contratación temporal para el servicio de suelda.

b. Situación Comercial

La gestión comercial de Danielcom está orientada al sector hidrocarburífero en un 95%. Dentro de este mercado existe una concentración en un solo cliente que es Petroamazonas EP, que representa el 68% de los ingresos totales. Esto crea una debilidad que debe buscar corregirse atendiendo nuevos mercados en el sector industrial.



El principal rubro de facturación, constituyen los proyectos para la construcción de equipos paquetizados para el uso en la industria petrolera.

La rentabilidad en este tipo de negocios ha ido disminuyendo paulatinamente ante el ingreso de más competidores, los cuales han bajado los precios de mercado significativamente. La dificultad radica en que los clientes definen estándares de calidad que deben cumplir los productos luego de los cual el precio es el factor determinante, por tanto no se puede aplicar una estrategia de diferenciación y lo que resta es buscar ser eficientes en los costos de producción.

Como una estrategia de diversificación, Danielcom ha incursionado en una nueva línea de Servicios Especializados de Suelda. Esta es una línea muy atractiva y rentable, sin embargo los contratos son en períodos cortos entre dos o seis meses.

Otra línea de productos que se ha incorporado en la empresa es la comercialización de accesorios de acero inoxidable, esto implica variar las formas de comercialización tradicionales de Danielcom. Para esta línea de productos se requiere tener canales de distribución en todo el país.

La línea de negocios Ruhr Pumpen, ha tenido un crecimiento significativo en el año 2013 gracias a la gestión del personal responsable.

c. Situación Financiera

El año 2013 se ha reflejado un incremento en ventas del 19% en relación a su año inmediato anterior, alcanzando ingresos totales de \$10.87 millones cifra que en el año inmediato anterior fue \$9.14 millones. El periodo de recuperación de la cartera ha mejorado en función del año anterior que fue de 63 días, hasta alcanzar los 35 días al cierre de 2013. La composición de los ingresos es como sigue:

Durante el año 2013, los ingresos se encuentra concentrados en un 51% en el área de producción, con una facturación de \$5.08 millones, correspondiente a 25 unidades producidas, que comprenden: siete skids de aguas, un compresor de aire, dos pig launcher, dos pig receiver, tres skids de aire, un skid de inyección de corrosión, cuatro skids de inyección de químicos y cinco skids de manifolds.

La segunda línea de negocio es la línea comercial, que concentró el 31% de las ventas con \$3.35 millones en el 2013, seguida por la línea de soldadura con \$1.12 millones y la línea de servicio técnico con una facturación de \$734 mil. Estas dos últimas corresponden a nuevas líneas de negocio iniciadas en el año 2013.



En cuanto a la composición de las ventas por clientes, el principal cliente continúa siendo Petroamazonas EP, con quien en el 2013 se generaron ventas por \$7.4 millones que equivalen al 68% de los ingresos totales, seguidos por Minga S.A. con el 7% que corresponde a \$725 mil, seguido por el Consorcio Petrolero Bloque 16 y Consorcio DCP con una participación del 4% en cada una.

El costo de ventas al igual que los ingresos se ha incrementado sustancialmente pasando de \$6.83 millones en el 2012 a \$8.75 millones en el 2013, lo cual represento el 75% del total de ingresos en el 2012 y el 81% en el 2013. El crecimiento en el costo de ventas va asociado a los nuevos proyectos ejecutados, así como también a la apertura de dos nuevas líneas de negocios que requieren costos adicionales asociados a la curva de aprendizaje. La primera la de "Servicio técnico" que provee mantenimientos, pre-comisionados, comisionados, arranques y puestas en marcha y la segunda denominada "Servicios móviles", la cual provee cuadrillas de soldaduras y alquiler de vehículos de suelda.

El costo de ventas se encuentra compuesto principalmente por materiales en un 74% alcanzado los \$6.46 millones, seguido de costos indirectos de fabricación por \$1.35 millones que equivalen al 18% y por un 9% de mano de obra por \$750 mil.

Como consecuencia de los resultados mencionados la utilidad bruta de la compañía alcanzó \$2.1 millones en el 2013 lo cual representó una disminución del 8% en relación a la utilidad bruta del 2012 que fue de \$2.4 millones.

Los gastos operativos se redujeron en un 1% alcanzando \$1.51 millones en el 2013, mientras en el 2012 se mantuvo en \$1.52 millones.

El EBIT de Danielcom para el 2013 fue de \$560 mil, lo que demuestra una disminución del 23% en relación al 2012 (\$783 mil). Por otra parte, los gastos financieros tuvieron un repunte en el año 2012 alcanzando \$ 244 mil, asociados con la deuda a corto plazo y con la emisión de obligaciones.

La utilidad neta del ejercicio del 2013 alcanzó \$190 mil, lo cual representa una disminución del 59% en relación a los \$463 mil obtenidos en el resultado del 2012. El efecto en el impuesto a la renta (\$40 mil) y participación a trabajadores (\$40.6 mil) del año 2013 presentan también una disminución, del 72% y 62% respectivamente en relación al 2012. El efecto de esta disminución se evidencia también en una disminución de la rentabilidad sobre el patrimonio (ROE) la cual fue del 8% en el 2013 y del 22% en el 2012. El cálculo del impuesto a la renta del año 2013, contempla la reinversión de utilidades con una tasa preferencial del 12%, acogándose al máximo disponible por un valor de \$207,667.65 el cual debe ser reportado antes de la fecha de cierre.



La estructura de activos se encuentra sustentada en el corto plazo con una participación de \$5.8 millones que representa un 67% del total de activos (\$8.58 millones), siendo un 28% inventarios y un 12% cuentas por cobrar a clientes. La disminución más significativa fue en inventario en un 51% debido a que el saldo al 31 de diciembre del 2012 fue de \$4.87 millones y al 2013 de \$2.37 millones. En relación a los días de recuperación de cartera, se ha evidenciado una mejora pasando de 63 días en el 2012 a 34 días en el 2013. La rotación de las ventas en función de los activos ha tenido un desempeño constante pasando de 2.55 veces en el 2012 a 2.61 veces en el 2013.

Por otra parte los activos no corrientes han tenido un incremento del 174% alcanzando con ello una participación del 33% del total de activos, con saldos netos al 2013 de \$2.08 millones y al 2012 de \$1.02 millones. Este incremento se debe a que se han realizado varias actividades de inversión, siendo la más importante la adquisición por parte de DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A., del 100% del paquete accionario de la compañía MINGA S.A. por un valor de \$895 mil; mismas que posteriormente y con la misma fecha la compañía DANIELCOM EQUIPMENT SUPPLY S.A. ha procedido a aportarlas a favor del Fideicomiso en Garantía DANIELCOM-CFN, administrado por la Compañía FIDUCIA S.A., con la finalidad de garantizar el préstamo contraído con la CORPORACIÓN FINANCIERA, por el valor de \$706 mil.

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 2013 es de \$1.8 millones, en relación al \$2.5 millones del 2012, evidenciando una disminución en días de pago a proveedores para asegurar las líneas de crédito con los mismos, pasando del 132 en el 2012 a 72 en el 2013; (2) Deuda a corto plazo, para lo cual se mantiene líneas de crédito pre-aprobadas con el Banco Proamerica, Pichincha y la activación de una nueva línea de crédito con Banco Internacional; y, (3) emisión de obligaciones.

Durante el año 2013, se ha dado mantenimiento a la Primera emisión de obligaciones que se encuentra en circulación, cumpliendo todos los pagos previstos. Adicionalmente, el 27 de septiembre del 2013 el Intendente del Mercado de Valores, aprobó la modificación al contrato de Emisión de Obligaciones de la Compañía, a través de un adendum en el cual se elimina el Índice Financiero Pasivo / Patrimonio: Menos o igual a 2,75, porque limita el crecimiento de la empresa. A la fecha de cierre la deuda pendiente es de \$875 mil; debido a que se han realizado el pago de cinco cuotas de intereses (\$133 mil) y capital (\$625 mil) por un valor total de \$758 mil; de acuerdo a los términos acordados.



d. Situación Logística (instalaciones y facilidades de producción)

El crecimiento de la empresa ha traído como resultado el aumento del personal de ventas y administrativo. Actualmente las instalaciones administrativas de Danielcom se encuentran ocupadas en un 100%; es decir, no existe capacidad adicional para futuros crecimientos.

Respecto a la infraestructura de producción, se tomó la decisión de cerrar la planta pequeña y concentrar sus operaciones en la planta grande ubicada en Llano Chico, esta decisión tiene como finalidad reducir los costos financieros y la reducción de tiempos muertos del personal ocasionados por los traslados entre las plantas. La habilitación de esta facilidad de producción ha significado realizar una inversión de cerca de \$25.000,00, los cuales se compensaran con los arriendos que se deja de pagar en la anterior planta. Es necesario anotar que el crecimiento de urbanizaciones en las inmediaciones de la planta traerá dificultades en el corto plazo, ya que podría ser retirada la autorización municipal para la operación de la planta.

Por las razones expuestas es necesario que en el año 2014, se tome una decisión sobre la construcción de una nueva planta para Danielcom la cual podría iniciarse en el primer trimestre del año 2015.

e. Sistemas Informático Administrativo y Gerencia

Danielcom cuenta actualmente con un sistema informático administrativo contable denominado Qbiz. Este sistema ha presentado problemas significativos para la operación en un ambiente multiempresas. Además las prestaciones y herramientas gerenciales son muy limitadas. Por las razones expuestas la Gerencia tomó la decisión de invertir en un nuevo sistema informático que garantice y asegure el crecimiento de la empresa y su interrelación con las empresas del Grupo DES.

Luego de un estudio pormenorizado se decidió contratar el sistema DYNAMICS AX de Microsoft Corporation, para la implementación del sistema se ha contratado a la empresa Novatech. Este software tiene como fortaleza el elemento de planificación y la integración de la gestión financiera, comercial, logística, productiva y de prestación de servicios. La intención de la contratación de este nuevo software es integrar a todas las actividades de la empresa, de manera que soporte el crecimiento programado de la compañía e incursión en nuevos negocios. Este proyecto de implementación abarca desde la compra de equipos físicos, adquisición de licencias, hasta la contratación de una consultoría para su implementación y mantenimiento. El presupuesto previsto para el desarrollo de este proyecto es de \$147 mil que serán distribuidos durante el 2013 y 2014 respectivamente. Se prevé una operatividad plena del sistema en el cuarto trimestre del 2014.



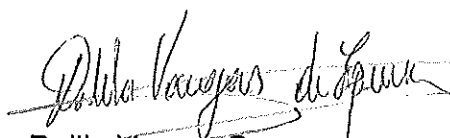
3. CONCLUSIONES

- a. Existe un crecimiento positivo de la empresa y un desarrollo de nuevas líneas que mejoran su nivel de competitividad.
- b. Existe una reducción significativa en la rentabilidad sobre las ventas y el patrimonio, generados por un mayor nivel de competitividad y una reducción de los márgenes de comercialización. Para enfrentar este tema se ha tomado medidas correctivas que permita mejorar la rentabilidad a través de la diversificación horizontal a líneas de negocios más rentables.

Quito, DM 25 de abril 2014

Atentamente,




Dalila Vargas Guerra
GERENTE GENERAL