DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

ESIP ENERGY S.A.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Enero 2023

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.								X
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931								X
1.1.3	Presentación y pago de ART.								X
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales							X	
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)								X
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)								X
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos								X
1.3	**Como es su situación bancaria**								X
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**98%**	**39**						

Tipo de Empresa		**Comercial**	**No Aplica**	**"No cedió información / Valor por debajo del mínimo (0)"**	**Malo** 1	**Regular** 2		**Bueno** 3		**Muy Bueno** 4		**Excelente** 5
2. Situación Económico-Financiera												
2.1.1	**Solvencia**				0.500	0.500	0.733	0.733	0.967	0.967	1.200	1.200
				X								
2.1.2	**Endeudamiento Corriente**				2.000	2.000	1.500	1.500	1.000	1.000	0.500	0.500
												X
2.2.1	**Índice de liquidez**				0.900	0.900	1.100	1.100	1.300	1.300	1.500	1.500
								X				
2.3.1	**Rentabilidad Bruta:**				0.300	0.300	0.467	0.467	0.633	0.633	0.800	0.800
								X				
2.3.2	**Ebit**				0.020	0.020	0.040	0.040	0.060	0.060	0.080	0.080
								X				
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0.030	0.030	0.053	0.053	0.077	0.077	0.100	0.100
				X								
Total Situación Económico-Financiero		**47%**	**14**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		**CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA**				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	39	**40**	**98%**	**10.0%**	**1.0**
2	**Situación Económico-Financiera**	14	**30**	**47%**	**90.0%**	**4.2**
Resultado Final		**5.2**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY SL SUC. ARGENTINA

1.2. CONCLUSIÓN:

ESIP ENERGY S.A. es una compañía dedicada a la fabricación, comercialización, representación, comisión, consignación, distribución, importación y exportación en general de equipos de perforación de suelo utilizados en la exploración, explotación e industrialización petrolera, minera y gasífera y/o para la extracción de agua de pozos. Fue inscripta en el año 2009 en la ciudad de Godoy Cruz, Provincia de Mendoza. Sus accionistas son: VAREL INTERNATIONAL INC (Estados Unidos, 50%), MATIAS ARNAU (34%) y RICARDO ARNAU (16%). De acuerdo al Form. 931 11/2022 cuenta con 6 empleados registrados. Tiene afiliación vigente con FED. PATRONAL ART. No presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL, pero si periodos impagos de Aportes y Contribuciones a la Seguridad Social. El Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires indica que es un Cuit Sin Bienes Asociados. Opera con normalidad con el sistema bancario, sin registrar cheques rechazados por Sin Fondos. No se observan embargos, notas de Prensa Negativa o eventos de Integridad, pero si 4 juicios como demandados vigentes a la fecha.

Desde el punto de vista contable, la compañía exhibió a 12/2021 una debilitada performance económica (2°ejercicio con pérdidas en los últimos 4 años), con incremento de Ventas (33.1% de variación interanual), aumento de Costos y reducción de Gastos, presentando finalmente un muy fuerte quebranto de -144% s/ventas (afectado por Egresos equivalentes al 103% s/ventas por los Resultados Financiaros y por Tenencia) vs 8.6% s/ventas en el ejercicio anterior. Su PN fue negativo por 4° año consecutivo, siendo esta situación una causal de disolución automática de la Sociedad. Hay notas en el balance que expresan lo siguiente: “A la fecha de emisión de los presentes estados contables, la Sociedad continua en funcionamiento y su socio del exterior VAREL INTERNATIONAL ENERGY SERVICES INC. ha manifestado su apoyo financiero, permitiendo de esta manera la continuidad del negocio en Argentina, sin ninguna intención de afectar las operaciones de la Sociedad. La Sociedad prevé continuar centrando sus esfuerzos en el abastecimiento a los clientes con los que ha celebrado contratos en este ejercicio con extensión para el año próximo. Pudo mantener las relaciones comerciales con el cliente CGC S.A. renovando su contrato hasta el 28 de febrero de 2023 y seguir participando con más fuerza en el mercado de PAN AMERICAN ENERGY LC. Por otra parte, es intención de la Sociedad incrementar su participación en todo aquello que haga a su giro comercial, buscando de este modo consolidar su posición de liderazgo en el mercado nacional. Asimismo, la Sociedad prevé continuar financiando sus operaciones mediante la utilización de su propio capital de trabajo, y con la ayuda de préstamos bancarios como en años anteriores”. Las ventas post balance (11 meses) proyectarían un incremento del 26% interanual.

De acuerdo con lo dicho, y a pesar de la intención de los socios de continuar con las operaciones en el país, sugerimos no operar con la sociedad analizada. Desarrollar proveedor alternativo.

LÍMITE DE COMPRA (30% sobre ventas)	VENTAS BALANCE	VENTAS POST-BALANCE
Ventas	**ARS 70 369 485**	**ARS 81 493 263**
Límite de compra	**ARS 21 110 845**	**ARS 24 447 979**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2. CONCLUSIÓN: 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 7
2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 7
2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 7
2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias 8
2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 12
2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 12
2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 12
2.7.1 Socios / Accionistas 12
2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 12
2.7.3 Directivos 12
2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos 13
2.8 ACTIVOS 15
2.8.1 Inmuebles 15
2.8.2 Rodados 15
2.9 PUBLICACIONES OFICIALES 15
OTRAS PUBLICACIONES 16
2.10 CERTIFICACIONES 20
2.10.1 Certificaciones de Calidad 20
2.10.2 Distinciones Obtenidas 20
2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 20
2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 20
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 21

3- SITUACIÓN COMERCIAL 22

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 22
3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 22
3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA 22
3.4 PROVEEDORES 22
3.5 CLIENTES 23
3.6 SEGUROS 23
3.6.1 Registro de contratos con las ART 23
3.6.2 Contratos extinguidos por falta de pago 23
3.6.3 Otros Seguros contratados 23

4- COMERCIO EXTERIOR 24

4.1 IMPORTACIONES 24
4.2 IMPORTACIONES POR PAÍS 24

4.3 IMPORTACIONES POR RUBRO 25
4.4 EXPORTACIONES 25

5- SITUACIÓN BANCARIA 26

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 26
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 26
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 27

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 28

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 28
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 28
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 28
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 28
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 29
6.3.3 Embargos 29
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 29

7- INTEGRIDAD 30

7.1 INTEGRIDAD 30
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 30

8- ESTADOS CONTABLES 31

8.1 DATOS CONTABLES 31
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 37
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 38
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 39
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 40
8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS 41
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 42
8.8 SCORE DE BALANCE 43

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

ESIP ENERGY SA

Razón Social	ESIP ENERGY S.A.
CUIT	30-71130172-7.
Domicilio	PERITO MORENO 1667 2, (5501), GODOY CRUZ, MENDOZA, ARGENTINA
Posibles teléfonos	4247735 - 43154530 - 43154530 - 49762275
Actividad	465390 - VENTA AL POR MAYOR DE MÁQUINAS, EQUIPOS E IMPLEMENTOS DE USO ESPECIAL N.C.P. 091000 - SERVICIOS DE APOYO PARA LA EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL
Forma Jurídica	SOC. ANONIMA
Fecha de Inscripción	09/03/2010
Fecha de Contrato Social	23/12/2009
Patrimonio neto al 2021	$ -203 829 839
Cantidad Empleados	6 (Fuente: 931 11/2022).
Domicilio Legal	PERITO MORENO 1667 2, (5501), GODOY CRUZ, MENDOZA, ARGENTINA
Domicilios Vinculados	RECONQUISTA 513 Piso:6 Dpto: A, (1003), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

ESIP ENERGY S.A. fue constituida el 23 de diciembre de 2009, con el objeto principal de realizar por cuenta propia o de terceros o asociada, la fabricación, comercialización, representación, comisión, consignación, distribución, importación y exportación en general de equipos de perforación de suelo utilizados en la exploración, explotación e industrialización petrolera, minera y gasífera y/o para la extracción de agua de pozos, entre ellos trépanos triconicos, PDC (Polycristalline Diamond Compact), porta mechas, barras de sondeo, estabilizadores para equipos de perforación y cualquier otro tipo de insumos, maquinaria o herramientas o elementos accesorios y complementarios para su instalación y utilización. También es objeto de la Compañía la prestación de servicios mediante el sistema de tercerización o por prestación directa de reparación y ensamblaje de los equipos e insumos y de consultoría técnica y comercial para la industria petrolera, minera y gasífera, pudiendo llevar a cabo todas las actividades necesarias o conducentes a la realización del objeto, incluyendo la importación, compra, alquiler, o adquisición por cualquier título legal de equipos e insumos.

Fuente: Empresa

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

No se detectó información.

2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

Información no proporcionada por la empresa.

2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias

CONSTANCIA DE INSCRIPCION

ESIP ENERGY S.A. CUIT: ***30-71130172-7***

Forma Jurídica: ***SOC. ANONIMA***

Fecha Contrato Social: ***23-12-2009***

IMPUESTOS/REGIMENES NACIONALES REGISTRADOS Y FECHA DE ALTA

REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	02-2010
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	02-2010
GANANCIAS SOCIEDADES	02-2010
IVA	02-2010
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	11-2010
SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS - 31	08-2011
SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS - 94	08-2011
BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	01-2010
PRECIOS DE TRANSFERENCIA	09-2011

****

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

Esta constancia no da cuenta de la inscripción en:

- Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

- Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.

- Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

- Responsable Deuda Ajena Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

ACTIVIDADES NACIONALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal: *465390 (F-883) VENTA AL POR MAYOR DE MÁQUINAS, EQUIPOS E IMPLEMENTOS DE USO ESPECIAL N.C.P.* Mes de inicio: *11/2013*

Secundaria(s): *91000 (F-883) SERVICIOS DE APOYO PARA LA EXTRACCIÓN DE PETRÓLEO Y GAS NATURAL* Mes de inicio: *11/2013*

Mes de cierre ejercicio comercial: ***12***

DOMICILIO FISCAL - AFIP

RECONQUISTA 513 Piso:6 Dpto:A
1003-CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES

IMPUESTOS PROVINCIALES - FECHA DE ALTA

IIBB CONVENIO MULTILATERAL - ACTIVO	*07/2010*

JURISDICCIONES ADHERIDAS - FECHA DE ALTA

901 *CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES*	*desde: 01/2012*
913 *MENDOZA*	*desde: 07/2010*
917 *SALTA*	*desde: 07/2010*
919 *SAN LUIS*	*desde: 03/2012*
907 *CHUBUT*	*desde: 07/2010*
915 *NEUQUEN*	*desde: 07/2010*
911 *LA PAMPA*	*desde: 07/2010*
916 *RIO NEGRO*	*desde: 07/2010*
920 *SANTA CRUZ*	*desde: 07/2010*
923 *TIERRA DEL FUEGO*	*desde: 03/2014*

ACTIVIDADES PROVINCIALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*465390 NAES Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso especial n.c.p.*	*Art: 2 desde: 07/2010*
Secundaria(s):	*91009 NAES Actividades de servicios relacionadas con la extracción de petróleo y gas, no clasificados en otra parte*	*Art: 2 desde: 07/2010*

Vigencia de la presente constancia: ***02-06-2022*** a ***02-07-2022*** Hora **08:13:30** Verificador **100731674689**

Si.Fe.Re. Sistema Federal de Recaudación	Impuesto sobre los Ingresos Brutos Convenio Multilateral	N° de Formulario 5866
CM03	Presentación y Pago	N° Verificador 650662

CUIT: 30-71130172-7	Contribuyente: ESIP ENERGY S.A.	Sede: 913
Anticipo: 202211	Secuencia: Original	Tipo: Resto

Datos Presentación AFIP: DDJJ presentada el 12/12/2022 - 07:47:20 ante AFIP, Nº de Transacción 893979317

Jurisdicciones incluídas en la presente Declaración Jurada

Jurisdicción		Anticipo Impuesto Determinado	Valores Restan	Valores Suman	A favor Contribuyente	A favor Fisco	A Pagar
901	CABA	$63.391,61	$66.768,25	$0,00	$3.376,64	$0,00	$0,00
907	CHUBUT	$161.582,73	$266.043,52	$0,00	$104.460,79	$0,00	$0,00
911	LA PAMPA	$0,00	$27.175,43	$0,00	$27.175,43	$0,00	$0,00
913	MENDOZA	$158.251,00	$118.240,32	$0,00	$0,00	$40.010,68	$40.010,68
915	NEUQUEN	$4.053,82	$17.487,83	$0,00	$13.434,01	$0,00	$0,00
916	RIO NEGRO	$0,00	$5.478,28	$0,00	$5.478,28	$0,00	$0,00
917	SALTA	$54.346,52	$225.174,08	$0,00	$170.827,56	$0,00	$0,00
919	SAN LUIS	$0,00	$15.341,31	$0,00	$15.341,31	$0,00	$0,00
920	SANTA CRUZ	$95.011,40	$594.529,68	$0,00	$499.518,28	$0,00	$0,00
923	TIERRA DEL FUEGO	$0,00	$208.419,24	$0,00	$208.419,24	$0,00	$0,00
Totales		$536.637,08	$1.544.657,94	$0,00	$1.048.031,54	$40.010,68	$40.010,68

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Formulario: **5866 v600 - CM PRESENTACION Y PAGO**
CUIT: **30-71130172-7**
Impuesto: **5837 - CM MENDOZA**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2022-11**
Nro. verificador: 650662
Cantidad de registros: 134

Fecha de Presentación: 2022-12-12 Hora: 07:47:42
Nro. de Transacción: 893979317
Código de Control: 6mammX
Usuario autenticado por: AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 30658892718

[F5866.30711301727.txt]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[88491406b0053c8ee57cf04bc7ca085d]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

VEP

Volante Electrónico de Pago

Atención: este VEP esta pendiente de pago y expira en 30 dia/s

Nro. VEP: 1031842720
Organismo Recaudador: SIFERE CONVENIO MULTILATERAL
Tipo de Pago: Convenio Multilateral - SIFERE PRESENTACION Y PAGO
Descripción Reducida: CM-PYP11/22
CUIT: 30-71130172-7
Concepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período: 2022-11
Generado desde la presentación de DJ nro: 893979317
CODIGO JURISDICCION: 913
FORMULARIO ORIGEN: 5866 CM PRESENTACION Y PAGO
NRO. INSCRIPCION: 9135548759

Generado por el Usuario: 20269734680
Fecha Generación: 2022-12-12 Hora: 07:48:01
Día de Expiración: 2023-01-11

CM MENDOZA (5837) $40.010,68
Importe total a pagar **$40.010,68**

Para efectuar el pago ingrese a:
https://sib1.interbanking.com.ar/secureLogin.do?from=home

AFIP

IMPUESTO A LAS GANANCIAS

F. 713

Declaración Jurada

Firma	Mes de Cierre	Período	C.U.I.T.
	12	2021	30-71130172-7
	0 Original 1-9 Rect.	Cod. Activ.	Nro verificador
	Original	515190	319070
Carácter	Ejercicio Fiscal	Regular	

Apellido y Nombre o Razón Social		Versión	Establecimiento
ESIP ENERGY S.A.		2000001	0
Cantidad proyectos promovidos 0	C.U.I.T./C.U.I.L. contador	20-22069713-5	Entidad Exenta NO

R1 - Quebrantos Trasladables

a Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.A.)	0,00	e Quebrantos trasladables por venta de acciones (F.E.)	0,00
b Quebrantos trasladables por inst. financieros derivados	0,00	f Quebrantos trasladables resto (F.E.)	0,00
c Quebrantos trasladables resto (F.A.)	0,00	g Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.E.)	0,00
d Quebrantos trasladables Juegos de Azar (F.A.)	0,00		

R2 - Determinación del Resultado Neto

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
a Result. del Ejercicio (contable)	-101.714.247,00	0,00	g Quebrantos computables	0,00	0,00
b Ajustes	88.668.007,39	0,00	h Régimen de promoción	0,00	
c Donaciones	0,00		i Resultado Neto	-13.046.239,61	0,00
d Resultado impositivo	-13.046.239,61	0,00	j Resultado atrib. a los socios	0,00	0,00
e Queb. por Vta. de Acc. (Ejerc.)	0,00	0,00	k Queb. de Fuente Argentina		0,00
f Queb. por Contr. Deriv. (Ejerc.)	0,00		l Resultado Neto Final	-13.046.239,61	0,00

R3 - Det. Resultado (Juegos de Azar)

	F. Argentina	F. Extranjera		F. Argentina	F. Extranjera
a Result. del Ejercicio (contable)	0,00	0,00	c Quebrantos computables	0,00	0,00
b Ajustes	0,00	0,00	d Resultado Impositivo	0,00	0,00

R4 - Determinación del Impuesto

a Alícuota %	25,00	e Alícuota para Juegos de Azar	41,50 %
b Imp.Determinado (Excepto juegos de azar)	0,00	f Impuesto determinado para Juegos de Azar	0,00
c Total Imp.Liberado (F.A y F.E.)	0,00	i Total Imp. Determinado	0,00
d Total Imp.no Liberado (F.A y F.E.)	0,00		

R5 - Determinación del Saldo del Impuesto

	A favor Contrib	A favor AFIP		A favor Contrib	A favor AFIP
a Imp. determinado F. Extranjera		0,00	v Anticipos Cancelados Credeb	0,00	
b Imp. Análogos Pagados en el Ext.	0,00		w Sdo.x Ant.cancelados Credeb	0,00	
c Subtotal Fuente Extranjera		0,00	x Saldo a Cancelar		0,00
d Imp. determinado F. Argentina		0,00	y Cómputo Credeb para canc. DJ	0,00	
e Pago a cuenta realizado en el exterior			aa Saldo a Ingresar		0,00
Art. 11.3.b) Acuerdo con Uruguay	0,00		Ant.canc.c/Cómp.de Bonos y Cr.Fisc.	0,00	
f Saldo a Favor per. ant. en Bonos	0,00		ai Cómputo de Bonos y Créditos		
g Anticipos canc. mediante F.515	0,00		Fiscales para cancelación de DDJJ	0,00	
h Total Bonos F.515	0,00		ab Sdo.a Fav.Contrib.x Ant.canc.		
i Saldo a favor del resp. en Bonos	0,00		c/Bonos o Cert.Fisc.	0,00	
j Sdo.Favor per.ant.Bonos CF Dto 135/06	0,00		ac Retenciones y/o Percepciones	1.917.448,30	
k Anticipos canc. BCF DTO. 135/06	0,00		ad Total antic.ingresados en efectivo		
l Total Bonos CF Dto. 135/06	0,00		o mediante débitos bancarios -excepto		
m Sdo.favor resp.ant.bonos CF Dto.135/06	0,00		F. 515 y bonos CF Dto. 135/06-	0,00	
n Subtotal Fuente Argentina		0,00	ag Percepciones aduaneras RG 3577	1.282.893,06	
ñ Diferimiento F.518	0,00		amP. a cuenta "Rég Art. 4 RG 3818"	0,00	
o Subtotal General			Total anticipos RG 4278	0,00	
p P. a Cuenta que no generan saldo a favor	0,00		aj Saldo a Favor Periodo Anterior	0,00	
u Saldo previo al Cómputo Credeb		0,00	ah Saldo a favor por fusión o absorción	0,00	
			af Saldo a favor	3.200.341,36	0,00

R6 - Forma de Ingreso

a Saldo a Ingresar	0,00	b Imp. ing. en DD.JJ. orig. o ult.	0,00	c Suma ing. en forma no bancari	0,00
d **Total a pagar**	**0,00**				

Presentación de DJ por Internet

Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: AFIP
Formulario: **713 v2000 - GANANCIAS SOCIEDADES**
CUIT: **30-71130172-7**
Impuesto: **10 - GANANCIAS SOCIEDADES**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2021**
Nro. verificador: 319070
Cantidad de registros: 139

LEYENDA PFP: DJ SIN PLAN

Fecha de Presentación: 2022-05-26 Hora: 18:03:44
Nro. de Transacción: 857029271
Código de Control: RmgVsF
Usuario autenticado por: AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 20269734680

[319070F0713.bbc7a6cf2b23eb65e14b6e84c9e76d7e.b64]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[bbc7a6cf2b23eb65e14b6e84c9e76d7e]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

Datos sujetos a verificación

AFIP **Impuesto al Valor Agregado** **F.731**	Sello fechador de recepción	Firma	CUIT: 30-71130172-7	
			Período fiscal 11-2022	0 Orig. 1-9 Rectificativa 0
		Carácter	Actividad principal 515190	Nº verificador 441218 / 152426
	Apellido y nombre o denominación: ESIP ENERGY S.A.			
				Versión 5.7.5

Datos identificatorios

Proyectos promovidos - Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/97	0	Proveedor de empresa promovida	No
Proyectos promovidos excepto los alcanzados por los Dtos. Nº2054/92 - 804/96 - 857/97	0	Agropecuario con pago anual	No

Determinación del impuesto de las actividades no amparadas por regímenes promocionales

Concepto		*Importe*
Saldo de proveedores por operaciones con empresas promovidas		0,00
Total del débito fiscal del período		2.660.319,34
Total del crédito fiscal del período		2.366.933,03
Ajuste anual del crédito fiscal por operaciones exentas	AFIP	0,00
	Contribuyente	0,00
Reducción del Saldo Técnico - Beneficio a pequeños contribuyentes Art. 12 Ley 27.618		0,00
Saldo a favor del período anterior		0,00
Impuesto facturado vinculado con exportaciones perfeccionadas o no en el período o asimilables		0,00
Saldo técnico a favor del responsable		0,00
Saldo técnico a favor de AFIP		293.386,31
Crédito fiscal a imputar a otros impuestos por compra de insumos de editores libros, folletos, etc.		0,00
Diferimiento F.518		0,00

Total F.515	0,00	**Total F.518**	0,00	**Total F.517/1**	0,00

Determinación de la declaración jurada mensual (incluídos los régimenes promocionales)

Saldo técnico a favor de AFIP	293.386,31
- Bonos Fiscales - Decreto N° 1.145/09	0,00
Certificados de crédito fiscal - RG 4212 - Art. 9º	0,00
Saldo técnico total a favor del responsable incluído el no liberado	0,00
Ley Nº 25.360/2000	0,00
Total de Otros Conceptos que disminuyen el "Saldo Técnico a favor del Responsable"	0,00
Saldo a favor de AFIP	293.386,31
Saldo a favor de libre disponibilidad del período anterior	809.088,54
Monto utilizado	0,00
Total de retenciones, percepciones y pagos a cuenta	935.290,05
Monto de retenciones agropecuarias devuelto en el período	0,00
Compensación con saldo a pagar del mercado interno	0,00
Saldo a favor de AFIP neto de compensaciones por exportaciones	0,00
Acrecentamiento por notas de crédito a responsables no inscriptos	0,00
Acrecentamiento por operaciones con responsables no inscriptos	0,00
Saldo de libre disponibilidad del período	1.450.992,28
Saldo de impuesto a favor de AFIP	0,00
Total de pagos no bancarios	0,00
Monto que se ingresa	**0,00**

Saldo anterior Cr. Fis. Exp.	Imp. solic. p/ dev. acred. o transf.	Saldo final Cr. Fis. Exp.
0,00	0,00	0,00

Reintegro por Operaciones de venta de bienes de capital

Débito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Crédito Fiscal computable de las operaciones del período	0,00
Saldo a favor del contribuyente por operaciones del período (considerando alícuota general para el Débito Fiscal	0,00
Monto límite para solicitar en devolución	0,00

Presentación de DJ por Internet
Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: AFIP
Formulario: **731 v570 - IVA**
CUIT: **30-71130172-7**
Impuesto: **30 - IVA**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2022-11**
Nro. verificador: 441218
Cantidad de registros: 64

Fecha de Presentación: 2022-12-15 Hora: 17:16:45
Nro. de Transacción: 895066591
Código de Control: DOutCq
Usuario autenticado por: AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 20269734680

[441218F0731.4df6cc1d9213212b3ea595d390aab50e.b64]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[4df6cc1d9213212b3ea595d390aab50e]

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación

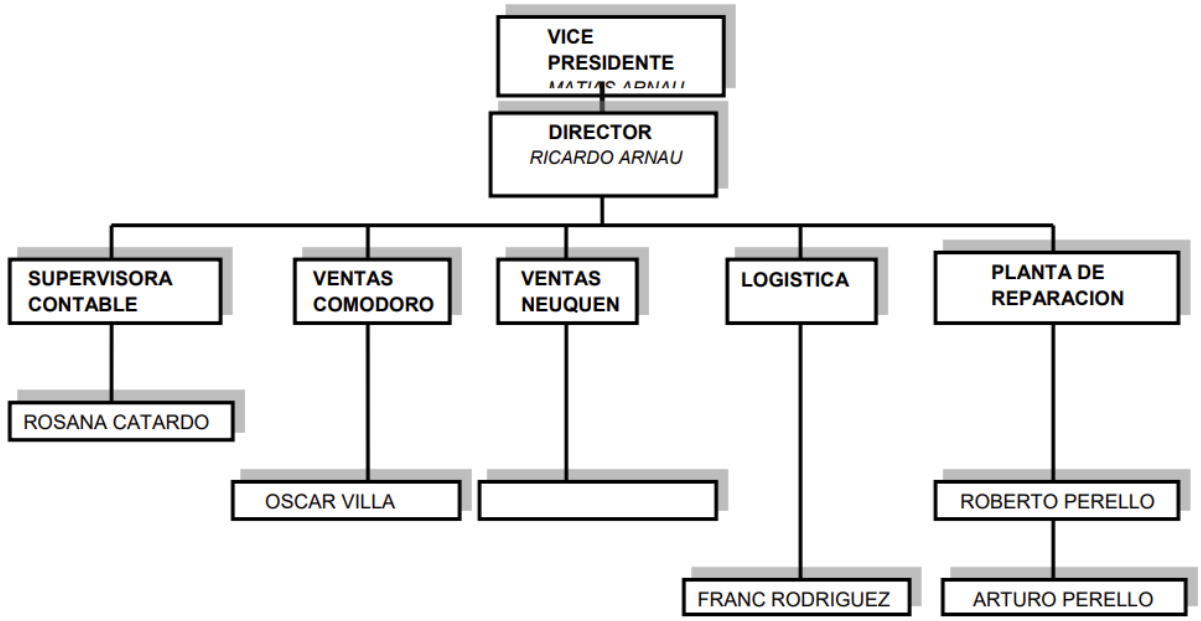
Datos sujetos a verificación

Fuente: Empresa

2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



Fuente: Empresa.

2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.7.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/País	Tax ID	%
VAREL INTERNATIONAL INC	Estados Unidos	GBR192168121	50.00
MATIAS ARNAU	Argentina	20-26973468-0	34.00
RICARDO ARNAU	Argentina	20-10242635-6	16.00

Fuente: Empresa.

2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No se detectó información.

2.7.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/País	Tax ID	Cargo
DEREK NIXON	Reino Unido	566785547	Presidente
MATIAS ARNAU	Argentina	20-26973468-0	Vicepresidente
RICARDO ARNAU	Argentina	20-10242635-1	Director Titular
CHRISTIAN COCCIA	Argentina	23-20077516-9	Director Titular
ROSANA CATARDO	Argentina	23-20572418-4	Directora Suplente

Fuente: Empresa.

ACTUACIÓN Y/O PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS DE LOS SOCIOS/DIRECTORES/AUTORIDADES

ARNAU RICARDO CARLOS
EX-AUTORIDAD IGJ DE: SMITH INTERNATIONAL INC SOCIEDAD ANONIMA (desde 04-2021)
CUIT : 30516079602

ARNAU RICARDO CARLOS
EX-VICE-PRESIDENTE DE: SMITH INTERNATIONAL INC SOCIEDAD ANONIMA (desde 04-2004)
CUIT : 30516079602

ARNAU MATIAS JOSE
AUTORIDAD IGJ DE: SERVICIOS DIEMATI SA
CUIT : 30715507699

2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos



ARNAU MATIAS JOSE - 20269734680

SCORE

88.1

ARNAU MATIAS JOSE

FECHA NACIMIENTO:	15/01/1979
ESTADO CIVIL:	CASADO
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	- 679.000
BANCOS	?
ANTIGUEDAD SIT. 1	--/2015

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

LOPEZ VASQUEZ 3700 DPTO:4, (5509), VISTALBA, MENDOZA, ARGENTINA

FISCAL:

LOPEZ VASQUEZ 3700 DPTO:4, (5509), VISTALBA, MENDOZA, ARGENTINA

OTROS:

MEXICO 8130, (5505), CARRODILLA, MENDOZA, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEADO DE	ESIP ENERGY S.A. (07/2022)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y/O FISCALIZACIÓN EN SOCIEDADES ANÓNIMAS
INICIO	[illegible]

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

COCCIA CHRISTIAN LEONARDO - 23280775169

SCORE

88.3

COCCIA CHRISTIAN LEONARDO

FECHA NACIMIENTO:	22/03/1980
ESTADO CIVIL:	NO INFORMADO
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	968.000
BANCOS	-
ANTIGUEDAD SIT. 1	--/2017

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

CHACABUCO 228 PISO:5 DPTO:D, (1704), RAMOS MEJIA, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

ESMERALDA 626 PISO:2 DPTO:B, (1007), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

COTAGAITA 2657 2657, (1754), SAN JUSTO, BUENOS AIRES, ARGENTINA

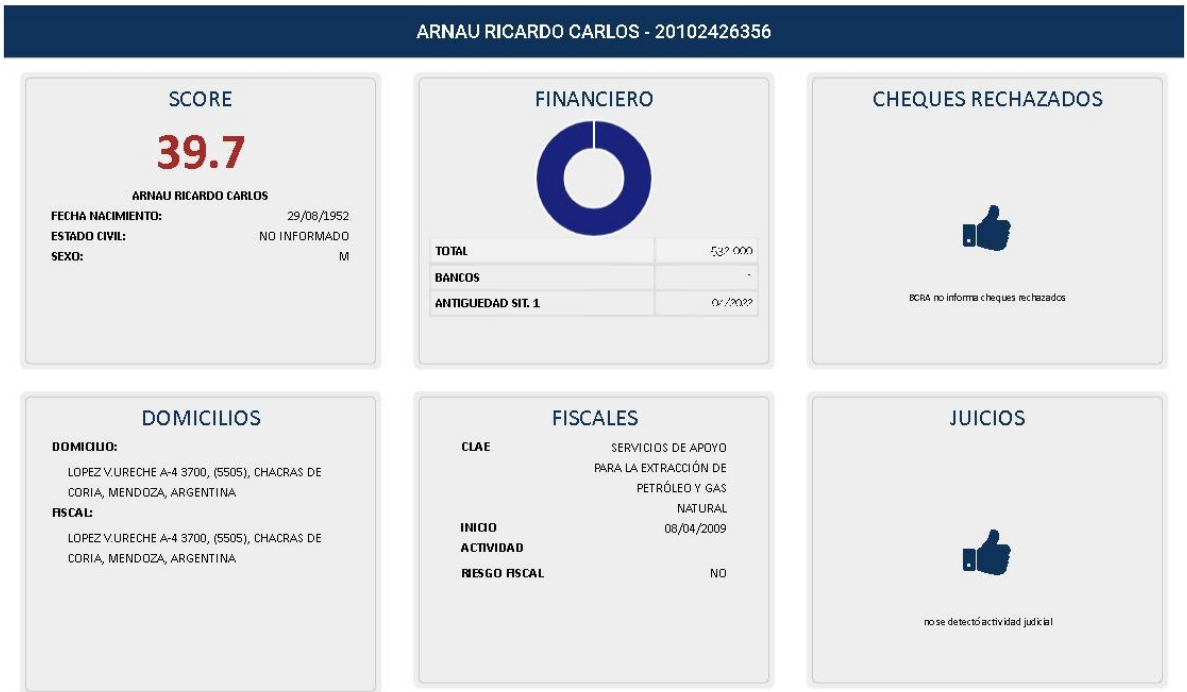
FISCALES

CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL N.C.P.
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial



2.8 ACTIVOS

2.8.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.8.2 Rodados

No se detectó información.

2.9 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: BOLETIN OFICIAL DE LA PROVINCIA DE MENDOZA Fecha: 14/05/2014
ESIP ENERGY S.A. comunica que mediante Acta de Asamblea Extraordinaria de Accionistas de fecha 26 de diciembre de 2013, se resolvio aumentar el capital social en la suma de pesos ochenta mil ($ 80.000), es decir llevándolo desde la suma de pesos ochenta mil ($80.000) a la suma de pesos ciento sesenta mil ($ 160.000). En tal sentido se resolvio modificar el Artículo 5 del Estatuto Social quedando el mismo redactado de la siguiente manera: «Titulo II. Capital, Acciones, Accionistas, Debentures. Artículo Quinto: El Capital de la sociedad se fija en la suma de ciento sesenta mil pesos ($ 160.000) y está representado por mil seiscientas (1600) acciones de un valor nominal de cien pesos ($ 100) cada una, ordinarias, nominativas no endosables, con derecho a un voto por accion. Las acciones y los certificados provisionales que se emitan tendrán menciones del articulo 211 Ley 19.550 (t.o. 1984) y serán firmados por el Presidente de la Sociedad. Se pueden emitir títulos representativos de más de una accion». En la misma oportunidad se resolvio modificar el régimen de representacion legal de la Sociedad, cambiando el texto del Articulo 13 (que quedara en adelante como Articulo 14) quedando el mismo redactado de la siguiente manera: «Articulo Décimo Cuarto: La representacion legal de la Sociedad le corresponde al Presidente o al Vicepresidente, en caso de ausencia o impedimento del primero». Asimismo, se comunica que mediante Acta de Asamblea Extraordinaria de Accionistas de fecha 14 de marzo de 2014 se resolvio reemplazar al Director Pablo Javier Alliani por el Sr. Martin Nicolas Perez. Asimismo ser resolvio designar como directores suplentes a los Sres. William HA skin Burton, John Patrick Capasso, Rosana Catardo y Yolanda Lazzaro, quedando el Directorio conformado de la siguiente manera: Director Titular y Presidente Sr. MICHAEL REEVES, Pasaporte EEUU Nº 488933772, Director Titular Sr. MATIAS JOSE ARNAU, DNI Nº 26.973.468; Director Titular Sr. MARTIN NICOLAS PEREZ, DNI 29.159.173; Director Titular RICARDO CARLOS ARNAU, DNI 10.242.635; Director Suplente Sr. WILLIAM HASKIN BURTON, Pasaporte EEUU Nº 506398734; Director Suplente Sr. JOHN PATRICK CAPASSO, Pasaporte EEUU

Nº 508324280; Directora Suplente ROSANA CATARDO, DNI 20.572.418; y Directora Suplente Sr. YOLANDA LAZARO, DNI 10.987.040. Directorio. Bto. 19769 14/5/2014 (1 Pub.) $ 33,00

Provincia: MENDOZA Fecha: 30/12/2009

ESIP ENERGY S.A».- Comunicase la constitución de una sociedad Anonima, conforme a las siguientes previsiones: 1º) Socios: a) Matias Jose Arnau, argentino, soltero, con Documento Nacional de Identidad número 26.973.468, nacido el 15 de enero de 1979, de profesión arquitecto y con domicilio en calle Perito Moreno número 1667, Departamento 2 del Departamento de Godoy Cruz, Mendoza b) Martin Nicolas Perez, argentino, soltero, con Documento Nacional de Identidad número 29.159.173, nacido el 6 de noviembre de 1981, de profesión comerciante y con domicilio en calle Jujuy número 78, Primer Piso, Departamento «A» de la Ciudad de Neuquén, Provincia de Neuquén, de transito por esta Provincia de Mendoza. 2º) Fecha del acto constitutivo: 23/12/ 09. 3º) Denominación: ESIP ENERGY SOCIEDAD ANONIMA 4º) El domicilio de la sede social se ha fijado en Perito Moreno número 1667, Departamento 2 del Departamento de Godoy Cruz de esta Provincia de Mendoza. 5º) Objeto: A.- Industrial y Comercial; B.- Servicios; C.- Mandataria; 6º) Plazo de duracion: 99 años a partir de su inscripción en el Registro Público de Sociedades. 7º) Capital Social: pesos ochenta mil ($80.000.-), representado por ochocientas (800) acciones de un valor nominal de pesos cien ($ 100.-) cada una, ordinarias, nominativas no endosables, con derecho a un voto por accion - 8º) Organo de Administración: Director titular y Presidente del Directorio: señor Matias Jose Arnau. Director Suplente, Señor Martin Nicolas Perez., 9º) Organo de fiscalización: La sociedad prescinde de sindicatura. 10º) Organización BOLETIN OFICIAL - Mendoza, miércoles 30 de diciembre de 2009 12669 Convocatorias de la Representacion legal: La representacion legal de la sociedad y el uso de la firma social estará a cargo del Presidente o del Director que lo reemplace. 11º) Fecha de cierre del ejercicio: 31 de Diciembre de cada ano. Bto. 19400 30/12/2009 (1 Pub.) $ 25,50

OTRAS PUBLICACIONES

Derek Nixon
Fuente: www.hartenergy.com Fecha: 24/10/2022

Derek Nixon es la prueba viviente de que el trabajo duro y la dedicación valen la pena. Al mudarse de Escocia a Dallas a los 20 años, se convirtió en el vicepresidente más joven de Varel a los 34 años antes de ser nombrado CEO para guiar a la compañía a través de la pandemia de COVID-19. Cuando no está dirigiendo su compañía o pasando tiempo con su esposa e hijos, Nixon es un miembro activo de la junta y vicepresidente de la organización filantrópica Family Promise of Lake Houston, que apoya a las familias sin hogar.

¿Por qué ingresó a la industria del petróleo y el gas?

"Mi padre estaba en la industria, y yo crecí en ella y constantemente rodeado de su influencia. Fue un sentimiento natural crecer interesado y curioso sobre la dependencia de nuestro mundo de la energía y cómo podría contribuir a ella".

¿De cuál de tus logros profesionales estás más orgulloso?

"Al principio de mi carrera como profesional de ventas de campo en Barnett Shale, trabajé para Varel International y experimenté un crecimiento extraordinario y una ganancia de participación de mercado. Estaba rodeado de personas increíbles que me enseñaron y me empujaron a sobresalir mucho más allá de mis capacidades jóvenes y novatas. Juntos, nos aseguramos como el número 3 en posición de participación de mercado, lo que, para una compañía independiente de brocas, fue un logro monumental". Además, [habría] la oportunidad de liderar Varel Energy Solutions como CEO por primera vez durante la pandemia de COVID-19. Asumí la responsabilidad del negocio en marzo de 2020 prácticamente sin capital de trabajo y un enfoque intensivo en la preservación de efectivo. Se tomaron muchas decisiones muy difíciles, pero estoy muy orgulloso de la resistencia y tenacidad de los equipos de todo el mundo, lo que resulta en una base más sólida para el crecimiento, ya que hemos emergido con éxito de dos años de vientos en contra del mercado".

¿Cuál es un hito profesional que alcanzaste antes de lo planeado?

"Fui el vicepresidente más joven en la historia de la compañía a los 34 años, responsable de nuestro negocio de productos de fondo de pozo heredado. Pude lograr esto asumiendo siempre desafíos que eran aterradores para los que no tenía todas las respuestas. Me rodeé de un gran equipo para compensar mis debilidades. La mejor lección que me enseñaron fue contratar a personas que quieran tu trabajo que sean tan buenas como tú, si no mejores. Los líderes pobres contratan a personas que no son tan buenas como ellos".

¿Cuál ha sido tu proyecto más desafiante hasta la fecha y cómo lograste tu objetivo?

"Navegando a través de COVID como CEO por primera vez, tuvimos que tomar muchas decisiones difíciles sin toda la información. Dejé que mi instinto se hiciera cargo. Nunca puedes tomar todas las decisiones correctas, pero cuando tomas una equivocada, hazte cargo de ella y cámbiala".

¿Qué te ha ayudado a desarrollar tus habilidades de liderazgo durante tu carrera?

"Mi libro favorito se llama 'Legacy', y trata sobre el equipo de rugby totalmente negro. Tienen un equipo sin ego; Después de cada partido, salen de los vestuarios limpios tal y como los encontraron. Nadie está por encima de cualquier trabajo, [y] todos barremos los cobertizos".

¿Qué transformaciones cree que debe emprender la industria para prosperar en el futuro?

"Tenemos que aprender más rápido y adoptar las nuevas tecnologías que nos rodean. El campo petrolero todavía está muy por detrás de las [industrias] aeroespaciales y automotrices en cuanto a nuevas tecnologías, ya sean materiales o procesos".

¿Qué crees que los jóvenes miembros de la industria como grupo tienen para ofrecer que sea único para ellos?

"¡Perspectiva! Cada generación tiene diferentes puntos de vista, y debemos ser adaptables a nuestras necesidades futuras".

¿Qué consejo darías a otros jóvenes profesionales de la industria y/o de tu sector?

"Pregunta cuando no sabes, sé curioso, habla y no te sientes en silencio. Si quieres progresar, ve más allá en todo".

Tres cosas más: Tengo un acento confuso después de haber pasado la mitad de mi vida en Escocia y la otra mitad en los Estados Unidos. Soy un gran entusiasta de la comida, me encanta probar cosas nuevas y experimentar una nueva cultura.

Fui a un internado en Gordonstoun, el mismo internado que el rey Carlos.

"Forjando su propio legado" con Derek Nixon- CEO de Varel Energy Solutions.
Fuente: www.flippingthebarrel.com Fecha: 10/02/2022

Redefinir la visión de Varel, cambiar el nombre y embarcarse en un cambio de marca completo durante el momento más difícil de la historia fue la tarea de **Derek Nixon**. El recién nombrado CEO de Varel Energy Solutions en 2020. Antes de asumir el cargo en VES, se desempeñó como Vicepresidente de Productos de Downhole (DHP), liderando uno de los principales proveedores mundiales de equipos de cementación primaria. Derek comenzó a trabajar en el campo petrolero hace 14 años con Varel Oil Gas Drill Bits en Barnett Shale como profesional de ventas de campo, mientras que eventualmente trabajó en varios niveles de responsabilidades de liderazgo comercial y operativo global. Tener Varel y DHP bajo la misma estructura de propiedad le permitió a Derek hacer una transición efectiva al liderar múltiples facetas de los negocios de fabricación de productos.
El nombre Nixon no es nuevo para Varel. Su padre, Jim Nixon, adquirió Varel International en la década de 1980 como un negocio de $ 30 millones de dólares y vendió con éxito el negocio por más de $ 700 millones. La historia es única, Varel ha sido comprada y vendida en numerosas ocasiones, todas con un retorno financiero saludable. El padre de Derek fue un componente clave para el éxito de Varel. Como puedes imaginar, ser el hijo del CEO no fue la situación más fácil para Derek. No se le iba a entregar nada, comenzó a nivel del suelo. Habla de lo que fue ser etiquetado como el " hijo del CEO", los obstáculos que tuvo que superar y sus creencias sobre cómo se debe administrar un negocio para tener éxito: la mayor fortaleza de Derek es armar el equipo adecuado. Habla sobre cómo esto puede hacer o deshacer el negocio.
Se convirtió en CEO unos días después de que llegara Covid. Cuando se hizo cargo, Varel International tenía 1200 empleados. Como nuevo CEO recién llegado a su cargo, tuvo que asumir una tarea desgarradora para reducir el tamaño del negocio en 400 empleados para adaptarse al impacto de Covid. Derek habla sobre este período y cómo reunió al equipo para enfrentar el momento más difícil en la historia de la compañía. En medio de esto, Derek y su equipo decidieron cambiar la marca de la compañía VarelEnergy Solutions, más precisa y reflexiva de "quiénes son". Reconocieron la necesidad de desarrollar una nueva marca, nombre y presencia en línea, este era el momento perfecto para hacerlo. Él nos guía a través de su visión y los pasos que tomaron para que el cambio de marca sea exitoso.
Le preguntamos a Derek qué significa ESG para Varel. Describe los impulsores de ESG y cómo cada cliente puede marcar la diferencia a través de su programa de plantación de árboles. Habla sobre las iniciativas que VES está impulsando para cultivar el comportamiento correcto y el proceso de pensamiento en torno a ser consciente del medio ambiente. Habla abiertamente sobre la descepcia entre la proporción de hombres y mujeres y cómo VES está trabajando para cerrar la brecha.

Jim Nixon lleva a Varel International de tonto a campeón
Fuente: sbnonline.com Fecha: 01/12/2011

Aproximadamente un mes después de que Jim Nixon comprara **Varel International Inc**. en 1998, se presentó ante sus empleados y puso una diapositiva diciendo que en tres años, la compañía obtendría $ 100 millones al año en ingresos. Sus empleados pensaban que era un comediante.
"Varios de ellos realmente se rieron", dice el presidente y CEO. "Pensaron que era gracioso. Ese fue el punto de partida".
Era un lugar difícil para comenzar, pero la risa no era injustificada. Cuando compró Varel, se dio cuenta de que tenía que revisar completamente todo el negocio hasta el punto en que la gente cuestionara por qué compró una empresa en lugar de comenzar una desde cero.
"Cuando compramos la compañía en 1998, tuve la idea de que había mucho que hacer", dice Nixon. "Siendo siempre optimista, había mucho más que hacer de lo que realmente pensaba".
El comienzo de sus problemas fue que Varel, que fabrica brocas de alto rendimiento, tenía grandes problemas de calidad.
"La compañía tenía una actitud de que la calidad no era terriblemente importante, y si había un problema con el producto, simplemente les darías uno nuevo", dice.
Como resultado, el negocio tenía una muy mala reputación en la industria. Además, la organización era de naturaleza muy local en lugar de ser un competidor global, ya que casi no tenía negocios internacionales.
"Ese fue un desafío muy importante, pero llegamos con los ojos abiertos y sabíamos que había mucho por hacer, pero siempre hay más de lo que esperas, y eso también fue cierto para esto", dice.
A pesar de las risas, estaba decidido a convertir el negocio en una organización de primer nivel.
Para empezar, Nixon estaba mirando los números de la compañía y vio una partida llamada "créditos de rendimiento" de alrededor de $ 300,000 al mes, lo que era significativo para una compañía que ganaba alrededor de $ 2.5 millones al mes en ingresos.
Preguntó qué eran realmente los créditos de rendimiento y se sorprendió al descubrir que cuando al cliente de un distribuidor no le gustaba el rendimiento que obtuvo, Varel simplemente les estaba dando un nuevo producto para reemplazarlo.
"No hubo una investigación sobre lo que estaba mal, por lo que nunca aprendiste de ello", dice.
Se dio cuenta de que si querían ahorrar dinero, tenían que crear mejores productos, pero sin saber qué estaba mal con los productos, no sabía por dónde empezar. Comenzó observando los procesos de Varel. Lo que encontró fue asombroso. La compañía afirmó tener la certificación ISO 9000, pero lo que descubrió fue que la única parte del negocio que realmente estaba certificada era el grupo de diseño de ingeniería, unas cinco personas. Así que tenía alrededor de 1,100 personas en México fabricando productos sin sistemas de calidad.
"Así que lo primero que hicimos fue contar con un sistema de calidad reconocido en nuestras instalaciones de fabricación primarias", dice.
Tomó alrededor de nueve meses certificarlos, y para cuando se terminó ese proceso, los créditos de rendimiento se habían reducido a casi nada. La compensación, sin embargo, era que la chatarra en la planta de fabricación era de aproximadamente $ 250,000 al mes ahora.
"Al menos entonces sabíamos dónde teníamos que atacarlo", dice Nixon.
Comenzó a trabajar con los sindicatos en México para cambiar la filosofía de la planta. Los trabajadores operaban en un entorno de fabricación anticuado de lotes y colas donde un maquinista mecanizaba todas las piezas. Se le dio y luego los movió a la siguiente operación, y así sucesivamente. Lo cambió para implementar el modelo lean de fabricación y producción de Toyota, que exige que las personas sean sus propios inspectores. Los operadores comenzaron a trabajar dos o tres

máquinas, y se hicieron responsables de la calidad que salía de sus máquinas. La única vez que un inspector estaba mirando piezas ahora era durante el proceso de configuración de poner en marcha una máquina.
No solo mejoró la calidad, sino que los niveles de chatarra cayeron de alrededor del 7 por ciento inicialmente a menos del 1 por ciento. Además de eso, el negocio había estado fabricando productos principalmente para la industria minera, pero al mejorar, comenzaron a hacer más por el mercado de campos de petróleo y gas.
"El aspecto más importante de eso es comprender cuáles son sus problemas y profundizar lo suficiente como para comprender cuáles son realmente los verdaderos problemas subyacentes del producto", dice Nixon. "La primera etapa de cualquier negocio basado en productos tiene que ser comprender realmente los problemas de calidad que tiene dentro del producto, estabilizarlos y, a partir de ahí, avanzar con tecnología mejorada, con diseños mejorados y mejorando el producto para sus clientes".
Con procesos implementados que estaban mejorando la empresa, Nixon necesitaba aumentar la calidad de las personas que estaba trayendo a la organización.
En el pasado, Varel tradicionalmente había contratado a personas locales que tenían cierta comprensión de la industria, pero no había experiencia. Decidió cambiar el enfoque trayendo veteranos experimentados de la industria y construir la organización a través de recomendaciones de clientes potenciales sobre quién pensaban que tenía las mejores tecnologías y quiénes eran los mejores vendedores.
"Pasamos de ser algo parroquiales, 'contratemos localmente en Dallas' a 'contratemos en todo el mundo'", dice Nixon.
Pero hacer eso no fue exactamente fácil.
"Inicialmente, nuestra capacidad para contratar a las personas de mejor calidad era algo baja porque eso estaba relacionado con la imagen de calidad anterior", dice, "Hasta que realmente comenzamos a generar impulso en la empresa y cambiar la imagen y la reputación en la industria, era difícil contratar a las mejores personas".
Lo superó apuntando a lo que él llama renegados: personas que estaban con competidores importantes y eran infelices y sentían que estaban siendo retenidas. Puso en marcha un lucrativo sistema de pago e incentivos para atraer a estas personas talentosas.
Como resultado, comenzó a contratar gente de Australia, Malasia, Indonesia, Oriente Medio y toda Europa.
"A medida que hemos cambiado la imagen y mejorando la calidad y expandiendo nuestro negocio, se ha vuelto cada vez más fácil contratar a algunas de las mejores personas de la industria para que vengan y se unan a nosotros", dice.
A medida que los trae, los ha mantenido allí dándoles la capacidad de lograr resultados sin ser micro gestionado.
"Implementas las medidas para la rendición de cuentas, y luego revisas esas medidas regularmente", dice.
Tiene informes mensuales que definen cómo cada región y los revisa y hace preguntas sobre ellos, para que las personas entiendan que son responsables de ello.
"No puedes decir: 'Eres responsable de esto, pero no puedes hacer nada a menos que yo lo apruebe'", dice. "Tienes que darles ambos. La forma de hacerlo es empujar Esa autoridad hacia abajo y hágales saber que tienen esa autoridad y no para cuestionarlos y no para micro gestionarlos, sino para realmente llevarlos a ella. Tenga revisiones regulares, pero aparte de eso, déjelos administrar sus negocios".
Diferénciate
Alrededor de 2005, el negocio había crecido a aproximadamente $ 90 millones en ingresos, y por primera vez, el negocio de petróleo y gas de la compañía era más grande que su negocio minero. Además, Varel estaba teniendo éxito con algunas compañías importantes de todo el mundo.
"A lo largo de 2005, habíamos llegado a la etapa en la que podíamos competir con ellos, nuestros productos eran tan buenos como ellos, y estábamos progresando en la mayoría de los mercados en los que estábamos, pero todavía no teníamos una identidad clara de quiénes éramos y cuáles eran los diferenciadores", dice.
El siguiente paso entonces fue centrarse en diferenciar a Varel de sus principales competidores.
"Sentimos que teníamos suficientes bases establecidas para poder comenzar a contar la historia sobre quiénes éramos y qué podemos hacer y comenzar a comercializarnos realmente bien", dice Nixon. "No queríamos salir y hacer un gran alboroto sobre quiénes éramos y qué podíamos hacer hasta que tuviéramos en su lugar todos los bloques de construcción para hacerlo".
Muchos de sus competidores son grandes empresas con decenas de miles de millones de dólares en ingresos, y la forma en que abordan los negocios es tener capacidades centrales de ingeniería y fabricación. Al ver esto, Nixon vio la oportunidad de proporcionar una empresa más ágil y flexible al mercado. Estableció pequeñas instalaciones de fabricación cerca de la base de clientes y construyó la tecnología en torno a ellas para convertirlas en instalaciones independientes. Mientras que gran parte de la competencia está construyendo productos y diciendo: "Esto es lo que ofrecemos", ahora Varel está diciendo: "Esto es lo que somos capaces de hacer, ¿qué podemos construir para usted?"
Nixon dice que también es muy difícil obtener una primera venta de un cliente, por lo que se dedicaron a construir relaciones con clientes potenciales para que cuando finalmente se presentara una oportunidad, ya tuvieran una relación establecida.
Por ejemplo, una empresa necesitaba una broca en medio de la noche, pero no podía ponerse en contacto con su proveedor habitual de brocas. El hombre de esa compañía finalmente recordó que se había reunido con un chico de Varel y encontró su tarjeta de presentación y llamó para ver si se le podía entregar un bit de $ 600. El chico de Varel lo hizo posible.
"Cuando llega allí, no solo está entregando la parte, sino que está entregando el desayuno para el equipo de la plataforma", dice Nixon. "Ahora tiene un cliente de por vida. Ese capataz pasó cinco horas tratando de llamar a un tipo por teléfono, llama al tipo Varel porque encuentra su tarjeta de presentación, y un tipo está arriba y en su camioneta entregando un bit de $ 600. Nuestros principales competidores no se levantarán de la cama por un poco de $ 600, pero eso es lo que construye la relación, y eso es lo que construye los avances".
También trabaja para diferenciar a Varel siendo completamente honesto con los clientes, incluso si les cuesta una venta porque no quiere vender solo un poco, también quiere vender servicio y valor.
"La primera vez que le dices al cliente: 'Tenemos un poco que puede hacer eso, pero probablemente no sea lo mejor para eso, ¿por qué no me dejas conseguirte uno de estos de otra persona?', de repente, ese tipo va a creer todo lo que le digas en el futuro porque acabas de tomar una venta. Y de ti mismo y dárselo a otra persona para conseguirle el mejor producto", dice. "Se trata de construir la relación con el cliente y construir la confianza del cliente y su reputación de que no los defraudará".
Para 2006, los esfuerzos de Nixon estaban dando sus frutos y las actitudes de su gente habían cambiado. Ese año, tenía una meta de ingresos de $ 120 millones. Inicialmente, pensaron que era demasiado agresivo, pero para fin de año, habían

alcanzado los $ 140 millones, y estaban entusiasmados y creyendo que podían hacer cualquier cosa.
"Fue un cambio cultural: la primera vez que arruinamos nuestro plan y objetivos fue cuando el impulso estaba aumentando", dice. "Es muy emocionante ver que las personas comienzan a sentir un gran orgullo y entusiasmo por lo que están haciendo, y eso alimenta el modelo de servicio al cliente".
Los ingresos han seguido aumentando y Varel hizo casi $ 300 millones el año pasado, muy lejos de los aproximadamente $ 30 millones en negocios que tenía cuando Nixon lo compró por primera vez. Y en cualquier otro lugar donde mires dentro de la compañía muestra cuánto ha cambiado Varel. La compañía anteriormente tenía tres patentes, dos de las cuales habían expirado, y ahora tiene alrededor de 70 patentes a su nombre. La productividad aumentó drásticamente; Nixon dice que tenía alrededor de 1,100 personas que fabricaban alrededor de 2,600 unidades al mes cuando compró la compañía, y hoy, tiene alrededor de 750 personas que fabrican 5,500 unidades al mes. Incluso está implementando prácticas lean en todas las demás áreas de la empresa más allá de la fabricación y también está viendo buenos resultados.
Si bien la minería constituyó la mayor parte del negocio de Varel inicialmente, ahora representa solo alrededor del 20 por ciento del negocio de la compañía, y el campo de petróleo y gas representa alrededor del 80 por ciento. Y además de eso, sus clientes son ahora organizaciones de primer nivel de todo el mundo.
La competencia de Varel también ha tomado nota. Un tercero realiza una encuesta anual de los jugadores más grandes para medir la cuota de mercado. En el pasado, siempre ha habido cuatro compañías principales y luego una categoría de "todas las demás". A medida que Varel ha mejorado, el tercero ahora tiene Varel como su propia categoría, creando cinco majors y "todos los demás" ahora.
"Eso nos dice que hemos cambiado significativamente", dice. "La otra cosa es que han venido a nosotros tres años seguidos y nos han pedido que nos unamos a su consorcio de mercado. Por supuesto que estamos diciendo, 'no'. Seguimos diciendo que no, y ellos siguen volviendo a nosotros y pidiéndonos que nos unamos. Claramente entienden que nos hemos convertido en una parte importante del mercado".
Cómo comunicarse: Varel International Inc., (800) 827-3526 o www.varelintl.com
THE NIXON FILE
Jim Nixon, Presidente y CEO, Varel International Inc.
Nació: Nací en Glasgow, Escocia. Soy el menor de ocho hermanos. Tengo cinco hermanas mayores, así que efectivamente tuve 6 madres. Tuve una infancia muy encantadora.
Educación: Licenciatura en ingeniería mecánica y de producción, Stow College of Engineering en Glasgow, Escocia
Cuando eras niño, ¿qué querías ser cuando crecieras?
Un ingeniero. Mis primeros recuerdos fueron de recibir mucho dolor de mis padres por desmantelar cosas en la casa, ya sea un hervidor eléctrico o un enchufe eléctrico. Recuerdo que logré desmontar un triciclo cuando estaba justo más de cuatro años.
¿Cuál fue tu primer trabajo cuando eras niño, y qué aprendiste de él que todavía se aplica?
Tenía una ruta de papel. Entregué papeles cuando tenía 11 años. A las 6 de la mañana, tenía que comenzar, así que recogía papeles y los vendía en la parada de autobús para el servicio de transporte público y luego iba a la escuela. Luego, después de la escuela, tuve una ronda de entrega y recogí cuatro o cinco docenas de papeles y los entregué a casas privadas en el área.
Eso me enseñó mucho sobre el flujo de caja. El tipo al que le compraste los periódicos siempre estaba buscando su dinero un sábado, así que si no recogías tu dinero de tus clientes un viernes por la noche, no podías pagarle. Era un modelo de flujo de caja muy simple.
¿Cuál es el mejor consejo que has recibido?
Mi padre tenía una carnicería y trabajó muy duro para mantener a los ocho hijos que tenía. Me dijo: 'Hijo, tu papel en la vida es encontrar el oro en todos y pulirlo'. Básicamente, lo que estaba diciendo era encontrar lo bueno en las personas y no perder el tiempo tratando de hacerlas perfectas, solo hacerlas tan buenas como puedan ser en lo que son buenas.
¿Qué te trajo a los Estados Unidos?
Me mudé a los Estados Unidos con Dresser Industries para dirigir las operaciones globales de una de sus divisiones. Poco después de mudarme, Dresser fue adquirida por Halliburton. ... Me mudé aquí para convertirme en presidente de una de esas divisiones, y Halliburton no tiene presidentes de división, así que ese fue realmente el catalizador para comprar esta compañía, para tomar el control de mi propio destino, después de haber mudado a mi esposa y mi familia a los Estados Unidos y luego encontrar que la oportunidad por la que me había mudado se había cerrado en mí.

Varel International y ESIP Energy, SA crean empresa conjunta
Fuente: www.businesswire.com Fecha: 20/05/2010

Varel International y **ESIP Energy, SA** anuncian la creación de una empresa conjunta relacionada con operaciones de brocas de perforación. El acuerdo fue firmado en abril de 2012 por el presidente y director general de Varel, Jim Nixon, y Matias Arnau, de ESIP Energy.
“El acuerdo será muy beneficioso tanto para Varel como para ESIP. Confiamos en su capacidad para atender al cliente a nivel de oficina y de campo con presencia en todas las ubicaciones clave”.
Según el acuerdo, Varel proporcionará productos, componentes y asistencia técnica al Joint Venture que cubre Argentina y Chile. Según Steve Brooks, gerente regional de Varel: Costa del Golfo, México, América Latina y Sudamérica, los planes a largo plazo para el acuerdo son aumentar el contenido local para servir a los mercados del sur de Sudamérica.
“El acuerdo será muy beneficioso tanto para Varel como para ESIP. Confiamos en su capacidad para atender al cliente a nivel de oficina y de campo con presencia en todas las ubicaciones clave”, explicó Brooks. “ESIP comprende un grupo profesional: un equipo experimentado, capacitado y dedicado y una instalación de primera clase para dar servicio y volver a implementar los productos Varel. A través de nuestro acuerdo, obtenemos el beneficio de la amplia experiencia de ESIP con los clientes, las aplicaciones, el conocimiento del mercado y la comprensión completa de lo que se requiere para ofrecer el mejor servicio y productos de su clase al mercado”.
El equipo de ESIP está liderado por Ricardo Arnau y su hijo Matias Arnau. Ricardo Arnau aporta a la JV más de 30 años de experiencia en negocios de perforación en Argentina y en toda América del Sur. Martín Pérez y su firma de consultoría Compromiso Humano han apoyado a ESIP desde sus inicios y fueron fundamentales para unir a Varel y ESIP para formar la empresa conjunta. Compromiso Humano también brinda servicios de consultoría a Varel. Varel's Brooks fue la persona de contacto de la empresa y lideró el desarrollo de la relación desde el lado de Varel.

"Estamos agradecidos por nuestra asociación con Varel; este acuerdo nos permite acelerar nuestro crecimiento y obtener un respaldo tanto técnico como financiero que nos permite atender mejor a nuestros clientes", transmitió Matias Arnau. Continuó: "Esta asociación nos permitirá seguir participando en el vibrante mercado argentino. De cara al futuro, esperamos ganar una cuota de mercado sustancial y posicionar a la empresa para un crecimiento adicional en el futuro. Esta empresa conjunta con Varel nos acerca a nuestro próximo objetivo de establecer una planta de ensamblaje local para el mercado latinoamericano".
Durante la última semana de mayo de 2012, ESIP y Varel estuvieron representados de manera conjunta en la conferencia Cluster Shale realizada en Neuquén, Argentina. Esta conferencia atrajo a profesionales de la industria de toda América del Sur, Estados Unidos, Canadá y Rusia. Martín Pérez representó a la asociación presentando un caso exitoso que describe ESIP/VAREL a los participantes de la conferencia.
Acerca de ESIP Energía SA
ESIP Energy SA comenzó como un equipo de tres personas con un fuerte compromiso de participar en el competitivo mercado de brocas en Argentina. En tres meses, la empresa estaba operando con éxito una instalación de reparación de PDC ubicada en Mendoza que constaba de más de 800 metros cuadrados ubicados y equipados con personal capacitado. La empresa inició operaciones en Neuquén y Comodoro Rivadavia y abrió oficinas en Buenos Aires. Los clientes de ESIP incluyen San Antonio International, Sipetrol, Sinopec, Pan American Energy, Petrolera Entre Lomas, Roch, Southern Engineering, Petroleum Pampa.
Acerca de Varel Internacional
Varel International, fundada en 1947, es el proveedor independiente más grande del mundo en el mercado global de brocas para petróleo y gas. Varel, con sede en Carrollton, Texas, presta servicios a los mercados de petróleo y gas, minería e industria con su conjunto completo de brocas de cono giratorio y de corte fijo. La empresa emplea a más de 1000 personas y tiene instalaciones de fabricación en Carrollton, Texas; Houston, Texas; Matamoros, México y Tarbes, Francia, así como oficinas de ventas en todo el mundo. Las capacidades de diseño patentadas, la fabricación eficiente y la fuerza de ventas global de Varel posicionan de manera única a la empresa para proporcionar brocas de alta calidad que brindan un excelente rendimiento y valor a su base de clientes.

2.10 CERTIFICACIONES

2.10.1 Certificaciones de Calidad

No se detectó información.

2.10.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

Año	Personal Producción	Personal Comercial	Personal Administración	Total
2019	2	3	1	6
2020	2	3	1	6
2021	2	3	1	**6**

Fuente: Empresa.

931

Declaración Jurada en Pesos con centavos S.U.S.S.

Declaro que los datos consignados en este formulario son correctos y completos y que no se ha omitido ni falseado información que deba contener esta declaración, siendo fiel expresión de la verdad.

C.U.I.T.	30-71130172-7
Mes - Año	Orig. (0) - Rect. (1/9): 0
11/2022	Servicios Eventuales: No
Empleados en nómina:	6
Suma de Rem. 1:	1.102.526,00
Suma de Rem. 2:	1.102.526,00
Suma de Rem. 3:	1.102.526,00
Suma de Rem. 4:	1.102.526,00
Suma de Rem. 5:	1.102.526,00
Suma de Rem. 6:	0,00
Suma de Rem. 7:	0,00
Suma de Rem. 8:	1.102.526,00
Suma de Rem. 9:	1.102.526,00
Suma de Rem. 10:	1.060.503,92

Apellido y Nombre o Razón Social: ESIP ENERGY S.A.

Nro. Verificador: 526196

Domicilio Fiscal: RECONQUISTA 513 6 A CAPITAL FEDERAL V 44

I - REGIMEN NACIONAL DE SEGURIDAD SOCIAL

a1 -	Total de aportes	160.968,78
a2 -	Aportes a favor	0,00
a3 -	**Aportes S.S. a pagar**	**160.968,78**
b -	Asignaciones familiares pagadas	0,00
b1 -	Total de contribuciones	204.121,01
b2 -	Asignaciones compensadas	0,00
b3 -	Detracción art. 23 Ley 27.541	1.800,00
	Subtotal contribuciones S.S.	202.321,01
	Retenciones	69.254,69
	Contribuciones S.S. a pagar	**133.066,32**

II - REGIMEN NACIONAL DE OBRAS SOCIALES

a1 -	Total de aportes	26.460,64
a2 -	Aportes a favor	0,00
a3 -	**Aportes O.S. a pagar**	**26.460,64**
b1 -	Total de contribuciones	52.921,25
b2 -	Excedentes de contribuciones a favor	0,00
	Subtotal contribuciones O.S.	52.921,25
	Retenciones	18.115,01
	Contribuciones O.S. a pagar	**34.806,24**

III - RETENCIONES

Saldo retenciones período anterior	0,00
Retenciones del período	87.369,70
Total retenciones	87.369,70
Retenciones aplicadas a Seguridad Social	69.254,69
Retenciones aplicadas a Obra Social	18.115,01
Saldo de retenciones a período futuro	0,00

IV - VALES ALIMENTARIOS / CAJAS DE ALIMENTOS

Monto base de cálculo	0,00
Contribuciones, Vales Alimentarios y/o Cajas de Alimentos a pagar	0,00
Percepciones de Vales Aliment.	0,00

V - RENATRE

Total Contribuciones RENATRE	**0,00**
Total Seg. Sepelio UATRE	**0,00**

VI - LEY DE RIESGOS DE TRABAJO

Cantidad de CUILES con ART	6	984,00
Remun. con ART	1.102.526,00	30.363,57
L.R.T. total a pagar		**31.347,57**

VII - SEGURO DE VIDA

Cuiles c/S.C.V.O. - Prima	6 - 223,26
Costo Emisión:	12,00
S.C.V.O. a Pagar:	**235,26**

Ley 25.922 Encuadre: No Corresponde — Porcentaje: 0,00 — Resultado: 0,00

Ley 27.430 - Monto Total Detraido: 42.022,08

VIII - MONTOS QUE SE INGRESAN

351 - Contribuciones de Seguridad Social	**133.066,32**	302 - Aportes de Obra Social	**26.460,64**
301 - Aportes de Seguridad Social	**160.968,78**	270 - Vales Alimentarios/Cajas de alimentos	**0,00**
360 - Contribuciones RENATRE	**0,00**	312 - L.R.T.	**31.347,57**
352 - Contribuciones de Obra Social	**34.806,24**	028 - Seguro Colectivo de Vida Obligatorio	**235,26**
935 - Seg. Sepelio UATRE	**0,00**		

Forma de Pago: **Efectivo**

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS

Presentación de DJ por Internet
Acuse de recibo de DJ

Organismo Recaudador: AFIP
Formulario: **931 v4400 - EMPLEADOR DJ MENSUAL-SUSS**
CUIT: **30-71130172-7**
Impuesto: **301 - EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL**
Concepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Subconcepto: **19 - OBLIGACION MENSUAL/ANUAL**
Período: **2022-11**
Nro. verificador: 526196
Cantidad de registros: 130

Fecha de Presentación: 2022-12-07 Hora: 15:56:03
Nro. de Transacción: 893694960
Código de Control: Z5kplz
Usuario autenticado por: AFIP (ClaveFiscal)
Presentada por el Usuario: 20269734680

[F931.cuit.30711301727.fecha.20221207.txt]

Verificador de integridad (algoritmo MD5)
[a6159a38e7c24e720deb5863f5b5308f]
Código de barras para pagar en entidades habilitadas

19313071130172700030111220

Conserve este Acuse de Recibo como comprobante de presentación
Datos sujetos a verificación

ADMINISTRACIÓN FEDERAL DE INGRESOS PÚBLICOS **VEP**

Volante Electrónico de Pago

Atención: este VEP esta pendiente de pago y expira en 30 día/s

Nro. VEP: 1031324699
Organismo Recaudador: AFIP
Tipo de Pago: Empleadores SICOSS - Saldo DJ
Descripción Reducida: SIJPDJ11/22
CUIT: 30-71130172-7
Concepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Subconcepto: 19 OBLIGACION MENSUAL/ANUAL
Período: 2022-11
Generado desde la presentación de DJ nro: 893694960

Generado por el Usuario: 20269734680
Fecha Generación: 2022-12-07 Hora: 17:46:39
Día de Expiración: 2023-01-06

CONTRIBUCIONES OBRA SOCIAL (352)	$34.806,24
APORTES OBRAS SOCIALES (302)	$26.460,64
Importe total a pagar	**$61.266,88**

Para efectuar el pago ingrese a:
https://sib1.interbanking.com.ar/secureLogin.do?from=home

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

No se detectó información.

3- Situación Comercial

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÜEDAD EN EL MERCADO

- Venta al por mayor de máquinas, equipos e implementos de uso especial
- Servicios de apoyo para la extracción de petróleo y gas natural

3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2022	$ 6 292 891	$ 2 639 392	ARS
Febrero 2022	$ 6 125 693	0	ARS
Marzo 2022	$ 6 408 805	$ 1 488 220	ARS
Abril 2022	$ 5 359 808	$ 1 340 675	ARS
Mayo 2022	$ 8 386 321	$ 479 166	ARS
Junio 2022	$ 11 726 525	$ 2 302 185	ARS
Julio 2022	$ 8 067 853	$ 1 056 911	ARS
Agosto 2022	$ 1 910 376	$ 1 833 338	ARS
Setiembre 2022	$ 7 038 388	$ 2 956 141	ARS
Octubre 2022	$ 11 104 962	$ 2 708 018	ARS
Noviembre 2022	$ 9 071 641	$ 3 530 198	ARS
TOTAL	**$ 81 493 263**	**$ 20 334 244**	**ARS**

Fuente: Empresa.

3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY S.L. SUC. ARGENTINA

Mes / Año	Ventas (montos sin impuestos)	Moneda
2022	$ 24 338 903	ARS

Fuente: Empresa.

3.4 PROVEEDORES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Monto Anual de Compras	Moneda
1	**VAREL INTERNATIONAL INC**	Estados Unidos	GBR192168121	$ 23 637 927	ARS

Fuente: Empresa.

3.5 CLIENTES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Destino	Tax ID	Monto Anual de Ventas	Moneda
1	PAN AMERICAN ENERGY, S.L., SUCURSAL ARGENTINA	Argentina	30-69554247-6	$ 20 114 796	ARS
2	CGC ENERGIA S.A.U.	Argentina	30-64265139-7	$ 13 696 753	ARS
3	COMPAÑIA GENERAL DE COMBUSTIBLES S.A.	Argentina	30-50673393-2	$ 6 954 283	ARS

Fuente: Empresa.

3.6 SEGUROS

3.6.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	FED. PATRONAL
N° de contrato:	80973
Desde:	27/11/2010 - Alta de afiliación
Hasta:	Afiliación vigente

3.6.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

3.6.3 Otros Seguros contratados

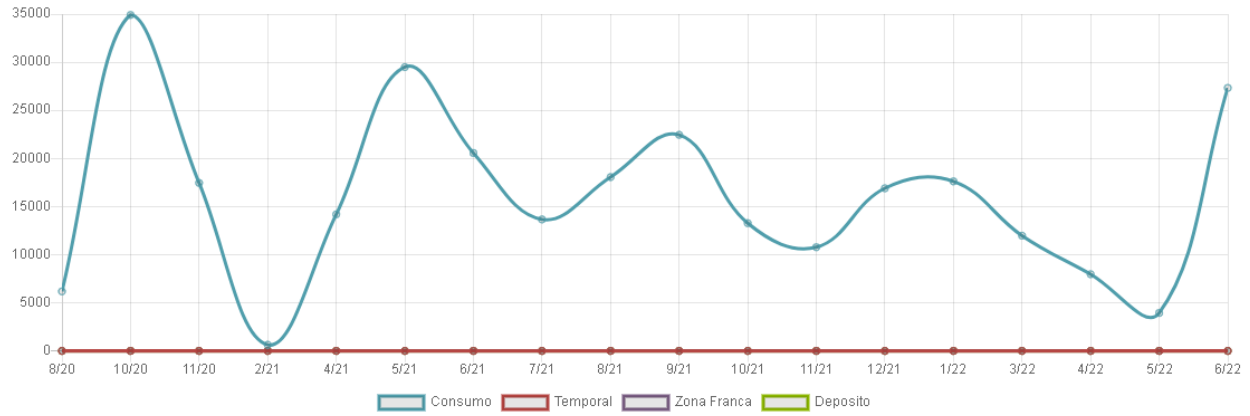
N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	Nº Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	SEGURO DE VIDA OBLIGATORIO	FEDERACION PATRONAL	1429182	$ 750 000	ARS

Fuente: Empresa.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

Importaciones (últimos 24 meses)

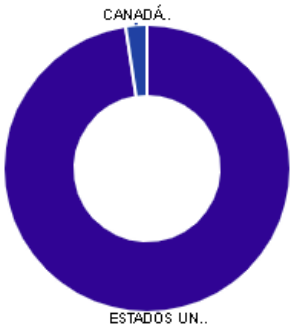


Período	Consumo Total: $ 287 367	(F.O.B. U$S) Temporal Total: $ 0	(F.O.B. U$S) Depósito Total: $ 0	(F.O.B. U$S) Zona Franca Total: $ 0	(F.O.B. U$S) Total Total: $ 287 367
06/2022	$ 27 328	$ 0	$ 0	$ 0	$ 27 328
05/2022	$ 3 946	$ 0	$ 0	$ 0	$ 3 946
04/2022	$ 7 965	$ 0	$ 0	$ 0	$ 7 965
03/2022	$ 11 975	$ 0	$ 0	$ 0	$ 11 975
01/2022	$ 17 616	$ 0	$ 0	$ 0	$ 17 616
12/2021	$ 16 896	$ 0	$ 0	$ 0	$ 16 896
11/2021	$ 10 774	$ 0	$ 0	$ 0	$ 10 774
10/2021	$ 13 274	$ 0	$ 0	$ 0	$ 13 274
09/2021	$ 22 451	$ 0	$ 0	$ 0	$ 22 451
08/2021	$ 18 060	$ 0	$ 0	$ 0	$ 18 060
07/2021	$ 13 661	$ 0	$ 0	$ 0	$ 13 661
06/2021	$ 20 563	$ 0	$ 0	$ 0	$ 20 563
05/2021	$ 29 490	$ 0	$ 0	$ 0	$ 29 490
04/2021	$ 14 189	$ 0	$ 0	$ 0	$ 14 189
02/2021	$ 632	$ 0	$ 0	$ 0	$ 632
11/2020	$ 17 454	$ 0	$ 0	$ 0	$ 17 454
10/2020	$ 34 909	$ 0	$ 0	$ 0	$ 34 909
08/2020	$ 6 184	$ 0	$ 0	$ 0	$ 6 184

4.2 IMPORTACIONES POR PAÍS

País	%	(F.O.B. U$S) Total
ESTADOS UNIDOS	97.62	$ 253 856
CANADÁ	2.38	$ 6 184
Totales		**$ 260 040**

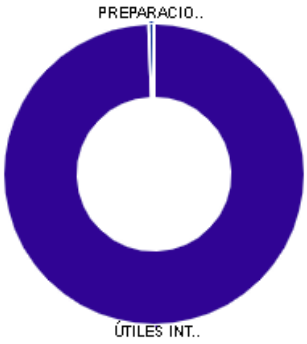
Valores estadísticos aproximados



4.3 IMPORTACIONES POR RUBRO

Nombre	Posición	%	(F.O.B. U$S) Total
ÚTILES INTERCAMBIABLES PARA HERRAMIENTAS DE MANO, INCLUSO MECÁNICAS, O PARA MÁQUINAS HERRAMIENTA (POR EJEMPLO: DE EMBUTIR, ESTAMPAR, PUNZONAR, ROSCAR [INCLUSO ATERRAJAR], TALADRAR, ESCARIAR, BROCHAR, FR ESAR, TORNEAR, ATORNILLAR), INCLUIDAS LAS HILERAS D	8207	99.46	$ 258 627
PREPARACIONES PARA EL DECAPADO DE METAL; FLUJOS Y DEMÁS PREPARACIONES AUXILIARES DE SOLDAR METAL; PA STAS Y POLVOS DE SOLDAR, CONSTITUIDOS POR METAL Y OTROS PRODUCTOS; PREPARACIONES DE LOS TIPOS UTILIZA DOS PARA RECUBRIR O RELLENAR ELECTRODOS O VARILLAS	3810	0.54	$ 1 413
Totales			**$ 260 040**

Valores estadísticos aproximados



4.4 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No se registran Cheques Rechazados.

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

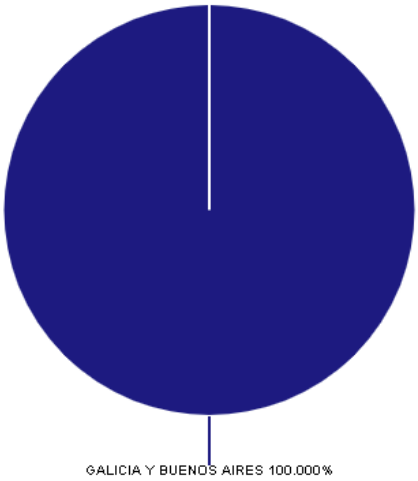
Banco	10/2020	11/2020	12/2020	01/2021	02/2021	03/2021	04/2021	05/2021
HSBC BANK								
GALICIA Y BUENOS AIRES	2 962	3 082	2 097	2 346	1 319	674	560	488
TOTAL PERIODO	**2 962**	**3 082**	**2 097**	**2 346**	**1 319**	**674**	**560**	**488**

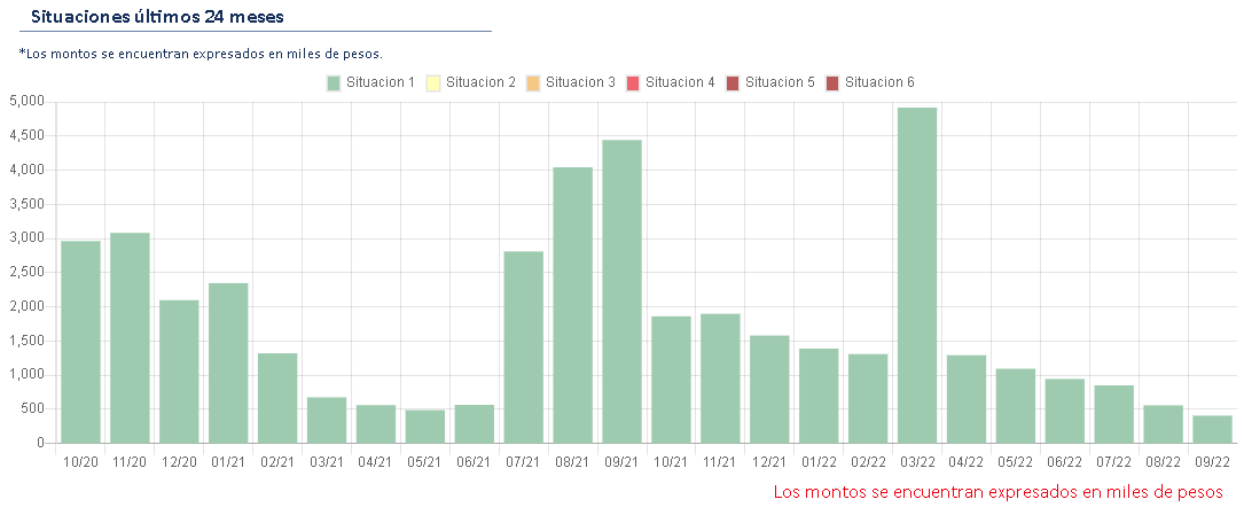
Banco	06/2021	07/2021	08/2021	09/2021	10/2021	11/2021	12/2021	01/2022
HSBC BANK								
GALICIA Y BUENOS AIRES	565	2 810	4 042	4 440	1 860	1 897	1 579	1 388
TOTAL PERIODO	**565**	**2 810**	**4 042**	**4 440**	**1 860**	**1 897**	**1 579**	**1 388**

Banco	02/2022	03/2022	04/2022	05/2022	06/2022	07/2022	08/2022	09/2022
HSBC BANK		9			8		11	
GALICIA Y BUENOS AIRES	1 308	4 907	1 291	1 093	936	850	546	407
TOTAL PERIODO	**1 308**	**4 916**	**1 291**	**1 093**	**944**	**850**	**557**	**407**

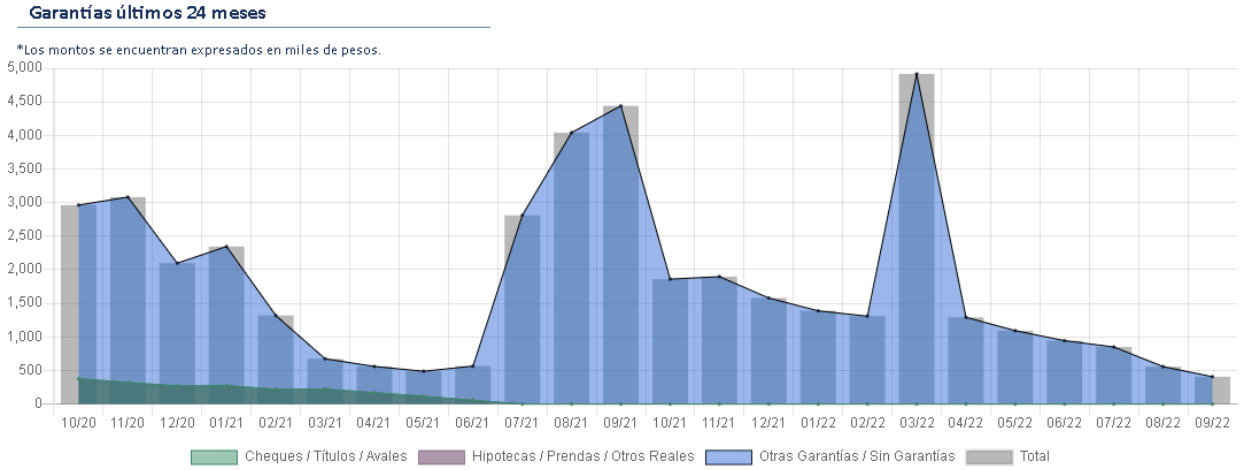
Importes expresados en Miles de Pesos

1 Situación Normal (atraso hasta 30 días)
2 Con Riesgo Potencial (atraso de 31 a 90 días)
3 Con Problemas (atraso de 91 a 180 días)
4 Con Alto Riesgo de Insolvencia (atraso de 181 a 365 días)
5 Irrecuperable (atraso de más de 365 días)
6 Irrecuperable por Disposición Técnica (Morosos de ex-entidades financieras, con atraso de más de 180 días)
B.C.R.A. no informa





Los montos se encuentran expresados en miles de pesos



5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	GALICIA	N/I	N/I

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

Tipo	Fecha	Radicación	Juzgado	Localidad	Secretaria	Demandado	Observaciones
EJECUCION FISCAL	2019		JUZGADO FEDERAL DE EJECUCIONES FISCALES TRIBUTARIAS Nº 1 -	-	SECRETARIA Nº 1	ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS	-
EJECUCION FISCAL	2019	-	JUZGADO FEDERAL DE EJECUCIONES FISCALES TRIBUTARIAS Nº 4 -	-	SECRETARIA Nº 14	ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS	-
EJECUCION FISCAL	2019	-	JUZGADO FEDERAL DE EJECUCIONES FISCALES TRIBUTARIAS Nº 4 -	-	SECRETARIA Nº 14	ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS	-
EJECUCION FISCAL	2019	-	JUZGADO FEDERAL DE EJECUCIONES FISCALES TRIBUTARIAS Nº 6 -	-	SECRETARIA Nº 22	ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS	-

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

No se detectó información.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Código	Nombre	Estado	Fecha Inscripción
10	GANANCIAS SOCIEDADES	ACTIVO	2010-02
14	PRECIOS DE TRANSFERENCIA	ACTIVO	2011-09
25	GANANCIA MINIMA PRESUNTA	BAJA DEFINITIVA	2011-06
30	IVA	ACTIVO	2010-02
103	REGIMENES DE INFORMACIÓN	ACTIVO	2010-02
211	BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	ACTIVO	2010-01
217	SICORE-IMPTO.A LAS GANANCIAS	ACTIVO	2011-08
301	EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL	ACTIVO	2010-11
5900	IIBB CONVENIO MULTILATERAL	ACTIVO	2010-07

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia. De Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	CUIT SIN BIENES ASOCIADOS

Agente de Recaudación	
Identificación:	CUIT INEXISTENTE COMO AGENTE DE RECAUDACION.

6.3.3 Embargos

No se detectó información.

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

Período	Pres. DDJJ	Aporte Seg. Soc.	Aporte Obra Soc.	Contr. Patronal
12-2021	SI	PAGO	IMPAGO	IMPAGO
01-2022	SI	PAGO	IMPAGO	PAGO PARCIAL
02-2022	SI	PAGO	IMPAGO	PAGO PARCIAL
03-2022	SI	PAGO	IMPAGO	IMPAGO
04-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	PAGO PARCIAL
05-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	IMPAGO
06-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	PAGO PARCIAL
07-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	PAGO PARCIAL
08-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	PAGO PARCIAL
09-2022	SI	PAGO PARCIAL	IMPAGO	IMPAGO
10-2022	SI	PAGO PARCIAL	PAGO	PAGO
11-2022	SI	IMPAGO	PAGO	PAGO

ESIP ENERGY S.A., CUIT 30-71130172-7, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 26/12/2022.



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, ESIP ENERGY S.A. CUIT 30711301727 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 26/12/2022 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: 7ecc845a-58ce-4733-83f7-8aede21fdcb0

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social Argentina · AFIP Administración Federal · CFT Consejo Federal del Trabajo República Argentina · RENATRE · SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

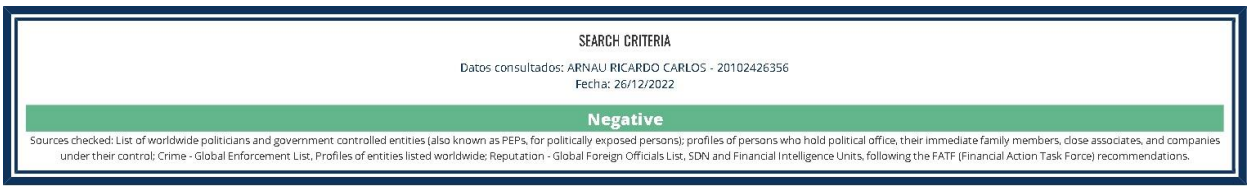














7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se detectó información de prensa negativa.

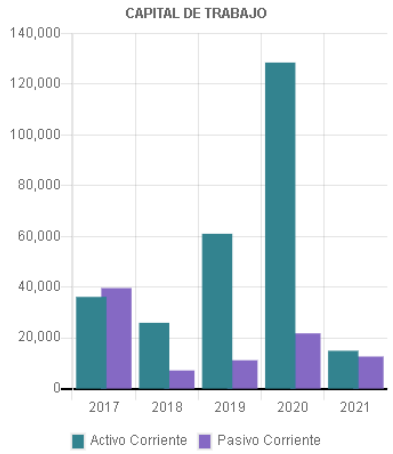
8- Estados Contables

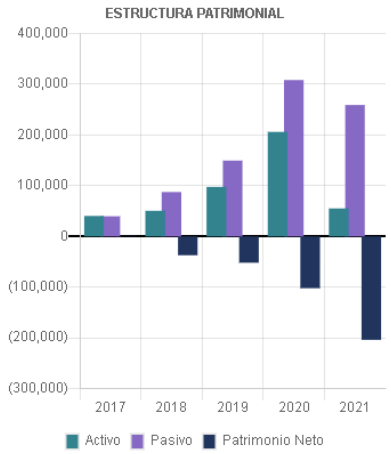
8.1 DATOS CONTABLES

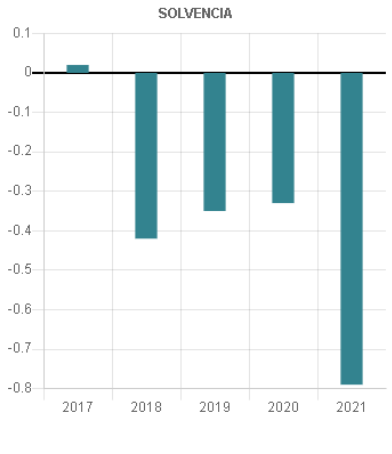
Activo

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Caja y Bancos	831	236	2	2 092	2 295
Inversión corriente	0	0	0	0	0
Ant Créditos por ventas	24 674	12 545	37 043	90 442	8 527
Otros Créditos	3 086	1 685	932	3 834	3 831
Bienes Cambio	7 559	11 469	23 062	32 136	264
Bienes Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos Corrientes	0	0	0	0	0
Total De Activo Corriente	36 150	25 936	61 038	128 505	14 916
Créditos Por Ventas	0	0	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	1 305	948	21 949	48 969	11 261
Otras Inversiones No Corrientes	0	0	0	0	0
Bienes De Uso Valor De Origen	9 658	30 769	48 248	101 099	106 143
Depreciación Acumulada	6 837	20 804	33 769	72 595	77 255
Bienes De Uso	2 821	9 965	14 479	28 504	28 888
Activos Intangibles	0	0	0	0	0
Otros Activos No Corrientes	0	13 516	0	0	0
Total Activo No Corriente	4 126	24 429	36 428	77 473	40 149
Total Activo	40 276	50 364	97 466	205 978	55 065

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



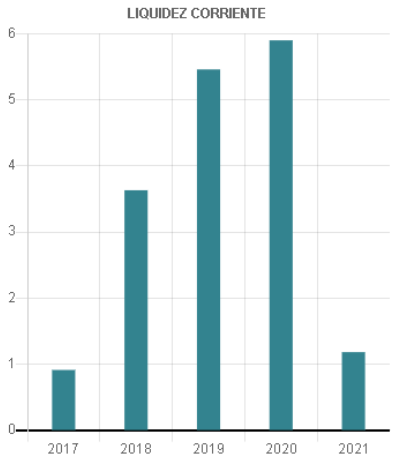


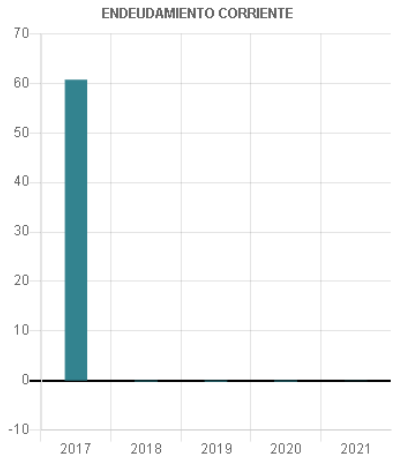


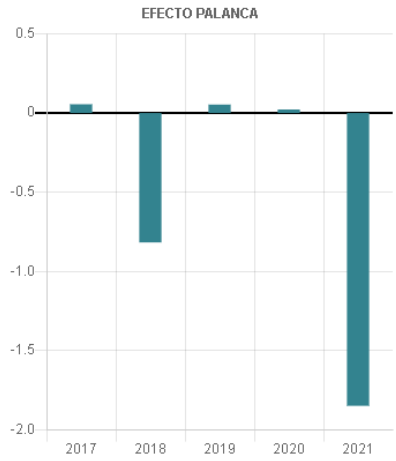
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	37 888	1 824	2 396	10 153	6 116
Préstamos (Deudas Bancarias)	434	0	1 064	1 336	1 282
Remuneraciones Y Cargas Sociales	1 196	1 616	2 115	3 703	2 083
Cargas Fiscales	106	3 705	5 604	6 589	3 161
Anticipos De Clientes	0	0	0	0	0
Otros Pasivos	0	0	0	0	0
Total Pasivo Corriente	39 623	7 146	11 179	21 781	12 641
Cuentas Por Pagar	0	79 578	135 891	276 899	239 046
Préstamos	0	738	2 296	2 198	4 310
Deudas Fiscales	0	0	0	4 809	2 897
Otros Pasivos (No Corrientes)	0	0	0	2 406	0
Previsiones	0	0	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	0	80 315	138 188	286 313	246 254
Total Pasivo	39 623	87 461	149 366	308 093	258 895
Capital Social	160	798	1 227	83 826	83 826
Resultados No Asignados	493	-37 894	-53 128	-185 941	-287 656
Patrimonio Neto	653	-37 097	-51 900	-102 116	-203 830

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



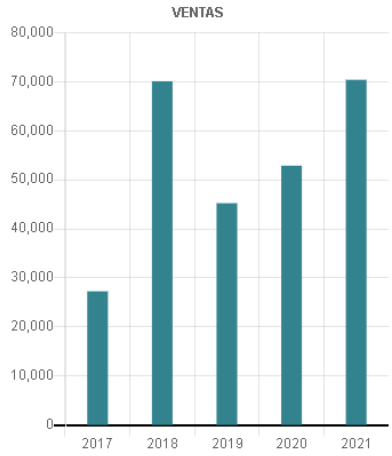


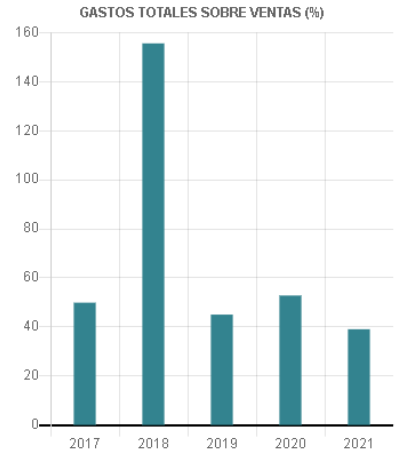


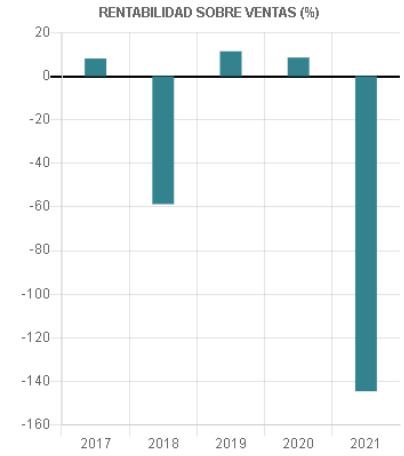
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Ventas	27 249	70 092	45 219	52 864	70 369
Compras Del Ejercicio	5 238	1 493	7 054	10 000	23 638
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	9 322	16 080	7 399	21 904	35 090
Resultado Bruto	17 928	54 012	37 820	30 960	35 280
Amortizaciones	1 779	3 333	1 766	3 204	4 659
Gastos de Comercialización	10 274	13 748	15 682	19 831	18 481
Gastos de Administración	3 296	4 950	4 189	8 078	8 982
Gastos Financieros	22	90 366	476	0	0
Otros Ingresos	2 148	0	0	0	0
Otros Egresos	4 268	0	0	0	0
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	0	0	-12 080	-2 229	-72 761
Impuesto a las Ganancias	0	-13 920	228	-3 712	36 770
Resultado	2 216	-41 132	5 165	4 534	-101 714

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	0,02	-0,42	-0,35	-0,33	-0,79
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	60,72	-2,36	-2,88	-3,02	-1,27
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	60,72	-0,19	-0,22	-0,21	-0,06
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	-3 473,87	18 789,79	49 859,61	106 724,16	2 274,76

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,91	3,63	5,46	5,90	1,18
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	0,72	2,02	3,40	4,42	1,16
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	1,10	5,59	1,22	0,58	8,25
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	634,78	19,50	123,07	173,31	74,62
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	1,23	1,40	0,32	0,68	132,86
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	0,68	1,39	0,46	0,26	1,28
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	9,66	7,03	3,12	1,85	2,44
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,66	-0,02	-0,06	-0,03	-0,03
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,19	0,13	0,89	0,80	0,95
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	5,81	3,84	27,12	24,40	29,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	65,79	77,06	83,64	58,57	50,13
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	8,13	-58,68	11,42	8,58	-144,54
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	15,91	-58,68	11,42	8,58	-144,54
EBIT Resultado Bruto - Amortizacions - Gastos de comercialización - Gastos de Administración	2 578 990	31 981 084	16 183 108	-152 917	3 157 058
EBIT/Ventas (EBIT/Ventas)*100	9,46	45,63	35,79	-0,29	4,49
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	3,40	1,11	-0,10	-0,04	0,50
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	5,50	-81,67	5,30	2,20	-184,72
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	4 016 227	38 647 864	7 634 814	4 026 064	-60 285 246
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	0,10	0,44	0,05	0,01	-0,23
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	0,15	0,55	0,17	0,08	-0,86
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	186,03	0,43	16,04	0,00	0,00

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2017	31/12/2018	31/12/2019	31/12/2020	31/12/2021
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,00	1,29	0,01	0,00	0,00
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,38	0,20	0,35	0,38	0,26
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,12	0,07	0,09	0,15	0,13
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,50	1,56	0,45	0,53	0,39
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	0,23	-3,72	-3,58	-3,58	-7,06
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	1,59	2,99	8,20	8,90	6,20

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2019, 2020 y 2021 (fecha de cierre 31/12) expresados en Pesos Argentinos. Información auditada sin salvedades.

Principales indicadores

Económicos:

- Las Ventas del ejercicio cerrado en 12/2021 alcanzaron a un total de $70.3 Millones vs $52.8 Millones en el ejercicio anterior, evidenciándose un aumento interanual de 33.1%.
- Los Costos Directos aumentaron en su incidencia sobre las Ventas, pasando del 41.4% a 49.8% mientras que los Gastos de Estructura pasaron del 52.8% al 39.0%, cayendo en su participación.
- En la parte no operativa del cuadro de resultados imputaron Egresos por $72.7 Millones (103% s/ventas) correspondiente a Resultados Financieros y por Tenencia (incluido RECPAM).
- De acuerdo con lo expresado, se registró una pérdida Final de -$101.7 Millones (-144% s/ventas) vs la ganancia de $99.3 Millones (8.6% s/ventas) en el ejercicio anterior.

En resumen, la compañía presentó a 12/2021 aumento de Ventas con Costos en aumento y Gastos en descenso, presentando un muy fuerte quebranto final.

Financieros

- El indicador de Liquidez Corriente descendió de 5.90 a 1.18, aunque manteniéndose en parámetros adecuados.
- El Capital de Trabajo fue $2.2 Millones (4.1% s/activo), considerándose muy ajustada la relación.

En resumen, la situación financiera se mostró dispar, con un aceptable indicador de Liquidez Corriente y Capital de Trabajo en muy baja con el activo.

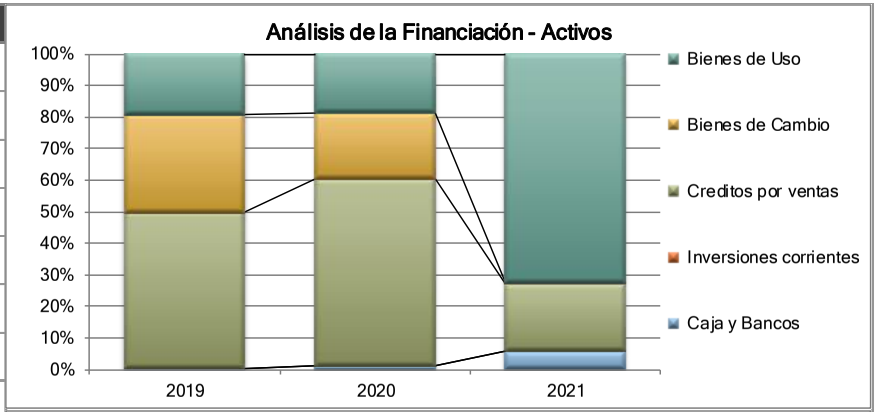
Patrimoniales:

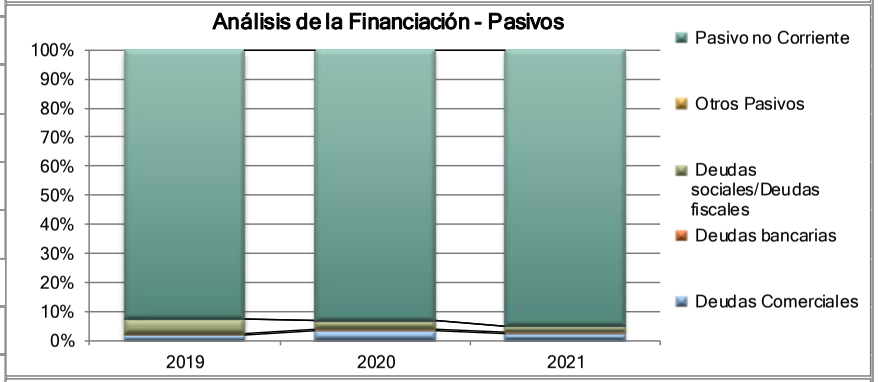
- El Patrimonio Neto a 12/2021 fue de -$203 Millones vs -$102 Millones en el ejercicio anterior. Del total del PN, $83 Millones corresponden a Capital y Ajuste de Capital. Al presentar PN Negativo la sociedad se encuentra alcanzada por el art. 94 de la Ley General de Sociedades Comerciales, lo que es motivo de disolución.
- La estructura de financiamiento mostraba que el Pasivo representaba el 470% del Activo siendo las Deudas Comerciales a largo plazo (92% del Pasivo Total) la principal fuente de apalancamiento.
- La Solvencia Patrimonial pasó de -0.13 a -0.79, permaneciendo en parámetros muy debilitados. El Endeudamiento Corriente pasó de -0.21 a -0.06, también en valores extremadamente ajustados.

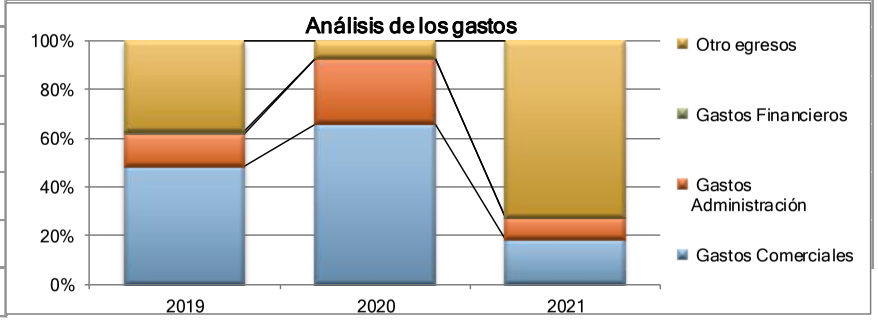
En resumen, la situación Patrimonial resultaba sumamente debilitada, con Solvencia y Endeudamiento en niveles sumamente insatisfactorios y con una conformación del PN con alta incidencia de Resultados Acumulados Negativos.

Períodos Analizados			2019/2020/2021

Concept	dic-19	dic-20	dic-21
Caja y Bancos	1.843	2.092.122	2.294.852
Inversiones corrientes	-	-	-
Creditos por ventas	37.042.759	90.442.436	8.526.668
Otros Créditos	22.880.652	52.803.034	15.091.307
Bienes de Cambio	23.061.643	32.136.367	264.106
Bienes de Uso	14.478.869	28.503.784	28.888.159
Otros activos corrientes	-	-	-
Activo Corriente	**97.465.766**	**205.977.743**	**55.065.092**
Deudas Comerciales	2.395.642	10.152.793	6.116.437
Deudas bancarias	1.063.597	1.336.227	1.281.767
Deudas sociales/Deudas fiscales	7.719.386	10.291.792	5.243.180
Otros Pasivos	-	-	-
Pasivo no Corriente	138.187.539	286.312.523	246.253.547
Pasivo	**149.366.164**	**308.093.335**	**258.894.931**
Gastos Comerciales	15.682.172	19.830.681	18.481.338
Gastos Administración	4.188.896	8.078.286	8.981.864
Gastos Financieros	475.960	0	0
Otro egresos	12.079.806	2.229.019	72.761.104
Impuesto a las ganancias	227.859	- 3.712.329	36.769.601
Total	**32.654.693**	**26.425.657**	**136.993.907**

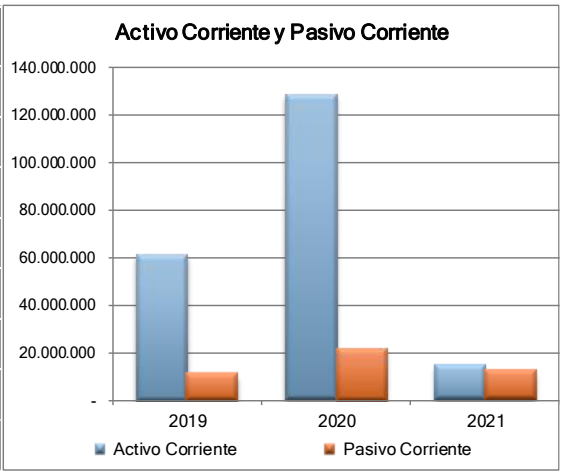




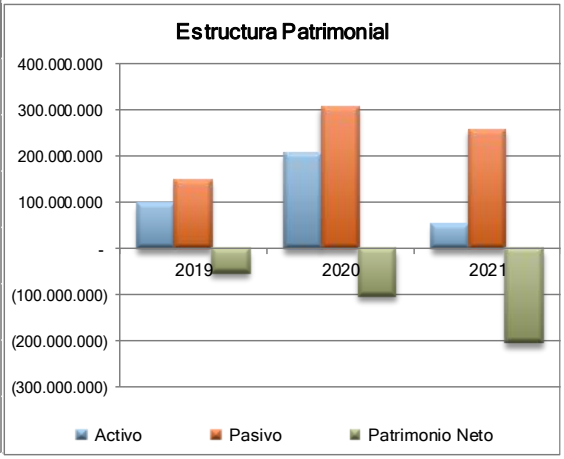


8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

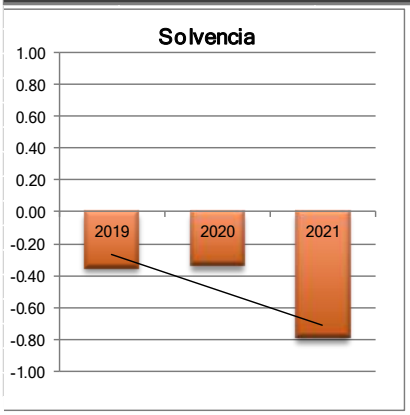
Períodos Analizados	2019/2020/2021		
Analisis Patrimonial	dic-19	dic-20	dic-21
Solvencia	-0.35	-0.33	-0.79
Patrimonio Neto sobre Activo	-53%	-50%	-370%
Endeudamiento corriente	-0.22	-0.21	-0.06
Capital corriente	0.51	0.52	0.04
Activo no Cte sobre Activo	37%	38%	73%
Financiación del activo no cte.	2.37	2.38	1.06
Deuda bancaria sobre Pasivo	2%	1%	2%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	93%	93%	95%

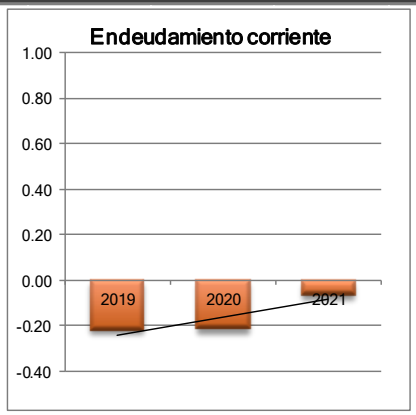


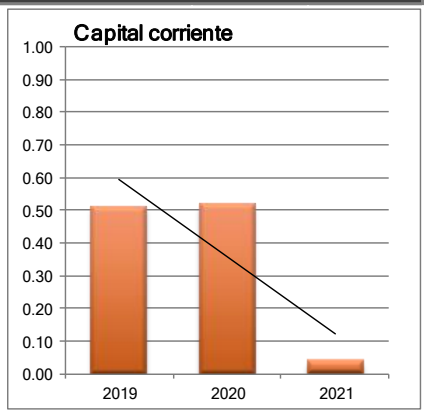
Info	dic-19	dic-20	dic-21
Activo Corriente	$ 61.038.240	$ 128.504.973	$ 14.916.142
Activo no Corriente	$ 36.427.526	$ 77.472.770	$ 40.148.950
Activo	$ 97.465.766	$ 205.977.743	$ 55.065.092
Pasivo Corriente	$ 11.178.625	$ 21.780.812	$ 12.641.384
Pasivo no Corriente	$ 138.187.539	$ 286.312.523	$ 246.253.547
Pasivo	$ 149.366.164	$ 308.093.335	$ 258.894.931
Patrimonio Neto	$ -51.900.398	$ -102.115.592	$ -203.829.839



Trends





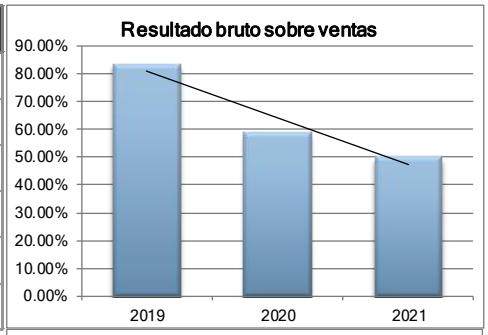


Importes Expresados en Miles de Pesos

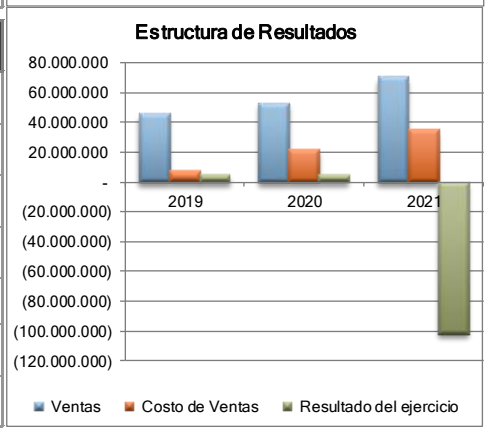
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Períodos Analizados	2019/2020/2021

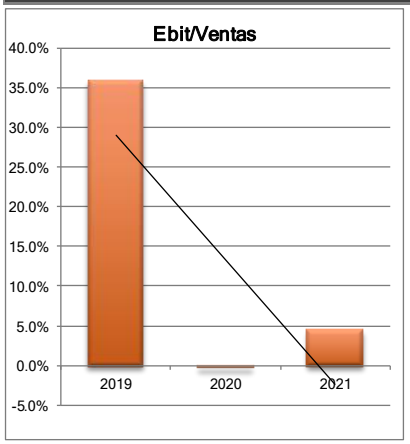
Análisis de rentabilidad	dic-19	dic-20	dic-21
Rentabilidad de la inversión total	-10.0%	-4.4%	49.9%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	-11.3%	-0.8%	31.9%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	6.0%	0.4%	-117.9%
Resultado bruto sobre ventas	83.6%	58.6%	50.1%
Rentabilidad sobre Ventas	11.4%	8.6%	-144.5%
Costo del financiamiento	0.3%	0.0%	0.0%

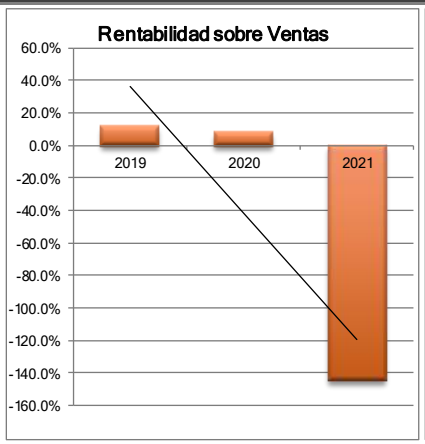


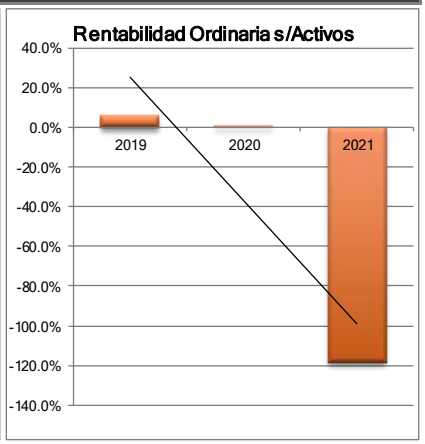
Info	dic-19	dic-20	dic-21
Ventas	$ 45.218.630	$ 52.864.175	$ 70.369.485
Costo de Ventas	$ 7.398.698	$ 21.904.125	$ 35.089.825
Resultado del ejercicio	$ 5.165.239	$ 4.534.393	$ -101.714.247
Ebit	$ 16.183.108	$ -152.917	$ 3.157.058
Ebit/Ventas	35.8%	-0.3%	4.5%
EBITDA/Ventas	0.17	0.08	-0.86
EBITDA/Intereses	16.04	40.260.641.00	-602.852.459.00



Trends





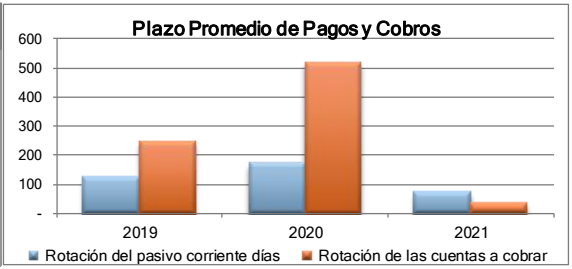


Importes Expresados en Miles de Pesos

8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

Períodos Analizados			2019/2020/2021

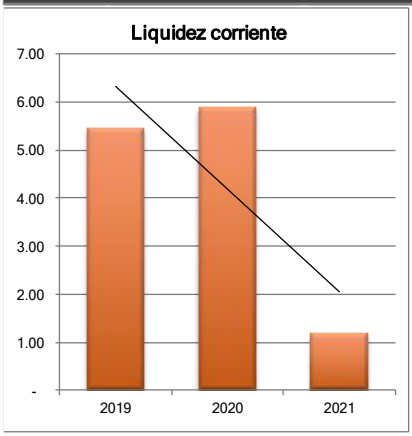
Analisis Financiero	dic-19	dic-20	dic-21
Liquidez corriente	5.46	5.90	1.18
Liquidez acida	3.40	4.42	1.16
Rotación del pasivo corriente días	123	173	75
Rotación de las cuentas a cobrar	247	516	37
Efecto Palanca	0.05	0.02	-1.85

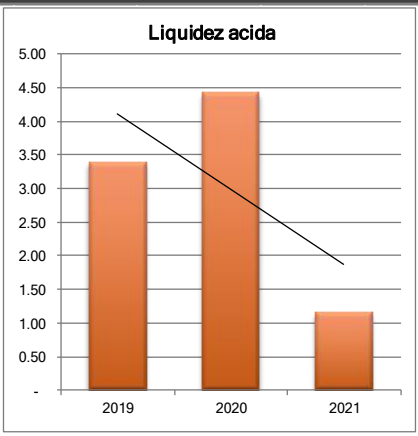


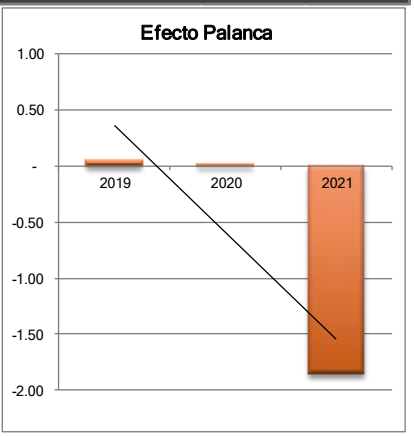
Info	dic-19	dic-20	dic-21
Caja y Bancos	1.843	2.092.122	2.294.852
Creditos por ventas	37.042.759	90.442.436	8.526.668
Deudas Comerciales	2.395.642	10.152.793	6.116.437
Deudas bancarias	1.063.597	1.336.227	1.281.767
Deuda Financiera s/ P.Neto	-0	-0	-0

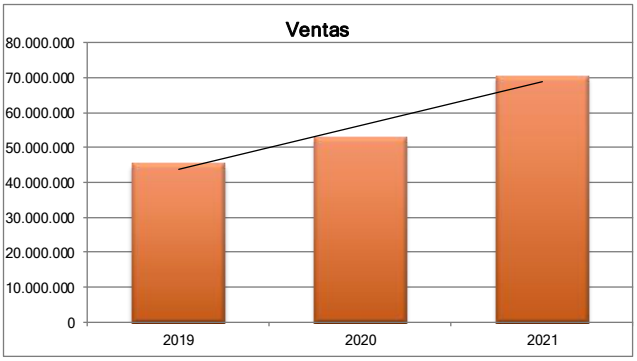


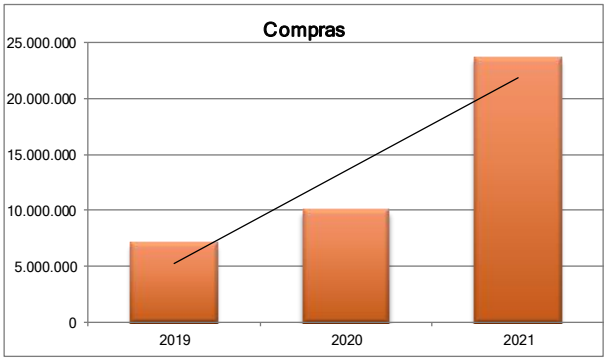
Trends







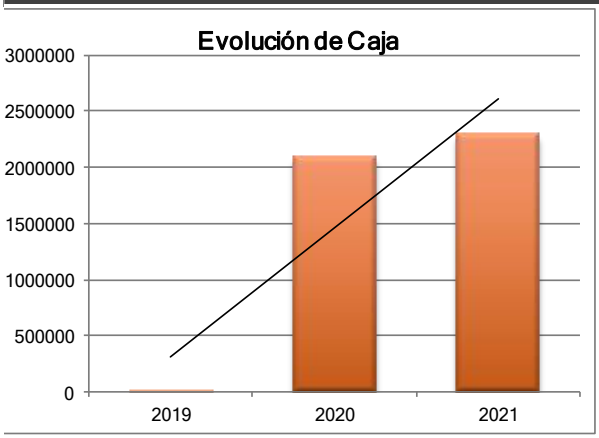


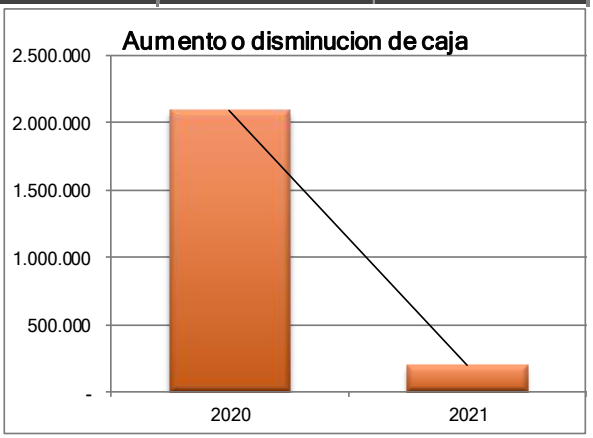


Importes Expresados en Miles de Pesos

8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS

Períodos Analizados	2019/2020/2021	
Análisis del Flujo de fondos	dic-20	dic-21
Resultado del ejercicio	$ 4.534.393.00	$ -101.714.247.00
Amortizaciones de Bienes de Uso	$ 3.204.000.00	$ 4.659.400.00
Depreciacion de Intangibles	$ -	$ -
Generación interna de fondos	$ 7.738.393.00	$ -97.054.847.00
Variación de créditos por ventas	$ -53.399.677.00	$ 81.915.768.00
Variación de otros créditos	$ -29.922.382.00	$ 37.711.727.00
Variación de Bienes de Cambio	$ -9.074.724.00	$ 31.872.261.00
Variación de otros activos corrientes	$ -	$ -
Variación de cuentas a pagar	$ 148.765.220.00	$ -41.889.445.00
Variación de deudas sociales	$ 1.587.732.00	$ -1.620.109.00
Variación de deudas fiscales	$ 5.793.736.00	$ -5.340.382.00
Variación de otras deudas	$ 2.405.638.00	$ -2.405.638.00
Variación de previsiones para contingencias	$ -	$ -
Ajuste		
Flujo de fondos operativos netos	$ 73.893.936.00	$ 3.189.335.00
AREA/Dividendos pagados / Honorarios	$ -137.347.865.00	$ -
Aporte de capital / Ajustes AREA	$ 82.598.278.00	$ -
Adquisicion de Bienes de Uso	$ -17.228.915.00	$ -5.043.775.00
Flujo de fondos antes de la financiación	$ 1.915.434.00	$ -1.854.440.00
Variacion de deudas financieras corrientes	$ 272.630.00	$ -54.460.00
Variacion de deudas financieras no corrientes	$ -97.785.00	$ 2.111.630.00
Aumento o disminucion de caja	$ 2.090.279.00	$ 202.730.00





Importes Expresados en Miles de Pesos

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	5.864.124	$	S/Patrimonio Neto	-	$
Compras Mensuales	1.969.827	$	S/Capital de Trabajo	-	$
Modo de Cobro s/Balance	154	días	S/Activos Líquidos	-	$
Modo de Pago s/Balance	99	días	S/Variables Combinadas	-	$

Plazo		15	30	45	60	90	120
Dependencia Máxima Aceptada	90%	1.532.647	3.065.295	4.597.942	6.130.590	9.195.884	12.261.179
	80%	1.362.353	2.724.706	4.087.060	5.449.413	8.174.119	10.898.826
	65%	1.106.912	2.213.824	3.320.736	4.427.648	6.641.472	8.855.296
	50%	851.471	1.702.942	2.554.412	3.405.883	5.108.825	6.811.766
	40%	681.177	1.362.353	2.043.530	2.724.706	4.087.060	5.449.413
	30%	510.882	1.021.765	1.532.647	2.043.530	3.065.295	4.087.060
	20%	340.588	681.177	1.021.765	1.362.353	2.043.530	2.724.706
	10%	170.294	340.588	510.882	681.177	1.021.765	1.362.353
	2%	34.059	68.118	102.176	136.235	204.353	272.471

Importes Expresados en Miles de Pesos + Tax 21%

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2019/2020/2021			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	- 0.65	1	Liquidez corriente	ratio	2.55	10
Endeudamiento corriente	ratio	- 0.11	1	Liquidez acida	ratio	2.04	10
Capital corriente	%	18.4%	5	Rotación del pasivo corriente días	días	99	8
Activo no Cte sobre Activo	%	62.3%	3	Rotación de las cuentas a cobrar	días	154	4
Financiación del activo no cte.	ratio	1.45	10	Efecto Palanca	ratio	- 1.28	1
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	2.0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	94.2%	1	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0.1%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	29.4%	2
Rentabilidad de la inversión total	%	33.0%	10	Gastos Administración sobre Ventas	%	12.9%	8
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	21.0%	9	Gastos Totales sobre Ventas	%	42.4%	6
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	-81.9%	1	Vida restante de Bienes de Uso	años	7	6
Resultado bruto sobre ventas	%	55.2%	7	Rotación de bienes de cambio	días	357	1
Rentabilidad sobre Ventas	%	-98.3%	1	Rotación del activo	veces	0.90	1
Costo del financiamiento	%	0.0%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	6.7%	6	51.60			
EBITDA/Ventas	%	-56.8%	1				
EBITDA/Intereses	%						

