

Señores

JUNTA GENERAL

Presente.

Quito, 10 de Enero del 2013

REF: INFORME DE GERENTE GENERAL

En el año 2012 la línea de productos SINETAMER ha sido el pilar fundamental de la Compañía, y líneas de productos como YINLUO, y la reciente incorporación de PARTEX han representado ingresos complementarios; la línea de productos Kyoritsu no ha generado ingresos y es así que se solicita el soporte a los distribuidores para la inversión en Publicidad. PARTEX accede a visitarnos y enviar material publicitario para realizar una presentación de los productos en la ciudad de Guayaquil, en el mes de Mayo del 2012; sin embargo Kyoritsu informa que no es de su interés visitarnos para capacitación o brindar soporte técnico local a clientes que podrían utilizar sus productos, adicional exige que se realice una inversión de USD 12.000 mínimo para poder despachar equipos Kyoritsu desde fábrica.

Por lo indicado por Kyoritsu, se busca alternativas de productos similares para medición de parámetros eléctricos, y se consigue contacto con la Empresa ENTES de procedencia TURCA, la cual accede a establecer relaciones comerciales y es así que a finales del mes de Diciembre se envía una Orden de compra de algunos productos para promoción y venta; esperamos empezar a capacitarnos en estos nuevos productos en el año 2013.

Por otra parte, a inicios del año 2012 continuamos con la instalación de Aires acondicionados y Power Planta para Alcatel, y frente a la creciente demanda de esta clase de trabajos se opta por buscar personal para el área técnica. A lo largo del año 2012 se contrataron dos ingenieros eléctricos y dos técnicos, sin embargo los dos ingenieros y un técnico fueron excludidos, puesto que no cuentan con iniciativa y auto gestión para desarrollar sus actividades y dependen en gran medida de la supervisión técnica por parte de la Gerencia.

A fin de dar soporte al área de Ventas se busca personal y se incorpora dos egresados en electrónica, uno de ellos es a fin al área de instalaciones pero en vista de los frecuentes viajes fuera de la ciudad de Quito, opta por renunciar y la otra persona emprende en realizar su tema de tesis utilizando equipos ENTES.

En el mes de mayo la Empresa contratista SOPETROIL envía una Orden de compra para los servicios de Ingeniería eléctrica e instrumentación para la ciudad de Lima-Perú, se realizan estos trabajos por 15 días en la ciudad de Lima en compañía de dos ingenieros subcontratados, sin embargo el usuario final no firma el contrato con la Empresa contratista por problemas legales, y no se cancelan nuestros honorarios y gastos por los días laborados.

Similar situación ocurre con la Empresa CODABE, quien nos emite parciales Ordenes de compra por equipos SINETAMER, sin embargo del total de las facturas emitidas a esta Empresa, el 15% no son canceladas a tiempo, y terminamos el año 2012 con una cuenta por cobrar de USD 18.000.

Las cuentas por cobrar nos ocasionan pérdidas de liquidez y debemos pensar en mecanismos de cobranza como firmas de pagare, letras de cambio o cheques postfechados a fin de garantizar los pagos.



Dentro de las inversiones realizadas en el año 2012, se cuenta con la adquisición de una camioneta para el área técnica y un automóvil para el área de ventas, se adquirió mercadería como inventario de Pararrayos, supresores, etiquetas y máquinas para etiquetar, adicional se realizó la modernización de las oficinas.

En el mes de Noviembre fuimos anfitriones del evento anual organizado por SINETAMER para todos los distribuidores de Latino América, el evento fue realizado con éxito y la Empresa Equipoil fue reconocida por cumplir la cuota de ventas anual del periodo 2011-2012.

Se ha cumplido con todos los deberes tributarios, laborales y legales dentro del marco de la ley. Y con el fin de afianzarnos financieramente se subcontrató una persona especialista en el área financiera, la misma que colaborará con el área de Ventas, Contabilidad y Gerencia General, a fin de establecer políticas basadas en índices financieros, tendencias de ventas y gestión para la consecución de los objetivos de la Empresa.

Es todo cuanto puedo informar.

Atentamente,

EQUIPOIL S.A.



Mg. Eduardo Llangari
GERENTE GENERAL