

Quito, 30 de Enero del 2015

Señores
JUNTA GENERAL
Presente.

REF: INFORME DE GERENTE GENERAL

A fines del año del 2014, quedaron proyectos pendientes de realizar tanto en el sector público como en el privado; y con la finalidad de establecer alianzas estratégicas con nuevos proveedores extranjeros para desarrollar algunos proyectos, inicios del primer trimestre del 2015 se estableció grandes perspectivas de crecimiento para la empresa, para lo cual se contrató personal técnico para fortalecer las área de proyectos y ventas; No obstante a finales del primer trimestre se observa una tendencia recesiva en la economía del país, originada en la baja de los precios del petróleo y consecuentemente una disminución en la producción de ciertos sectores de la economía, particularmente del sector privado, y en el sector público se observó la paralización de las obras, pues el presupuesto para la ejecución de proyectos estaba limitado, por lo que frente a estas limitaciones nuestras visitas a clientes potenciales en el sector público de nuestra líneas de productos también se restringieron.

Con la finalidad de ampliar nuestra gestión operativa en el 2015, se logra conseguir alianza estratégica con la Empresa DANTHERM de Estados Unidos, cuya línea de productos están dirigidos a brindar soluciones de ahorro de energía eléctrica en el área de Climatización. La Empresa Dantherm es fabricante de Aires acondicionados y equipos que aprovechan el medio ambiente para enfriar shelter o cuartos de telecomunicaciones. En esta situación se realiza acuerdos comerciales con el sector privado para instalar dos planes piloto, uno en la ciudad de Quito y otro en la ciudad de Quindí, y esperamos que los resultados sean exitosos, a fin de que el retorno de la inversión resulte atractivo a las Empresas de Telecomunicaciones con las que se acordó el Piloto.

Otra alianza que se logra concretar es con la Empresa ELSPEC ENGINEERING de procedencia Israeli, cuyos productos y servicios están focalizados en brindar soluciones para ahorro y mejoramiento de la calidad de Energía Eléctrica, y es así que a finales del mes de diciembre del 2015, en calidad de arriendo, se trae un equipo Analizador de Calidad de Energía, el cual nos permitirá para el próximo año 2016 establecer el % de ahorro de energía eléctrica que se puede conseguir con la implementación de estos equipos, tanto en el sector privado como en el Público

A mediados del primer trimestre del año 2015, se logra concretar otra alianza con la Empresa BERNARD CONTROLS de procedencia Francesa, la misma que es fabricante de válvulas y actuadores eléctricos, requeridos por el sector industrial y petrolero, para lo cual se trae un equipo en calidad de DEMO, el mismo que es extraviado en la vía Francia-Quito, sin embargo se lo vuelve a comprar, este equipo nos permitirá explicar las características y beneficios que presenta el mismo; los principales clientes para esta clase de equipos son Agua Potable, sector Petrolero, minero y eléctrico.

Durante el año 2015, en el área de servicios técnico relacionados en la línea del objeto social de la empresa Equipoll S.A., se culminan los trabajos programados y los pendientes del 2014, Sin embargo a mediados del tercer trimestre se observa una tendencia a la baja en la prestación de servicios.

En el área de ventas, previo a las visitas a clientes se brindó la capacitación pertinente por parte de la Gerencia Comercial y se planificó las visitas, adicional se ha brindado el soporte técnico, comercial, y constante capacitación en ventas, tanto interna y externa a través de funcionario de fábrica, sin embargo los resultados no han sido los esperados para cumplir las metas programadas al inicio del ejercicio económico. En cuanto al personal técnico se brindado capacitación sobre Riesgos Eléctricos, los mismo que cuentan con las disposiciones legales establecidos por el Ministerio de trabajo y aprobado mediante Resolución.

Por otra, a fines del segundo trimestre se efectúa una evaluación integral para analizar las ventas programadas y buscar estrategias que permitan fortalecer esta área, sin embargo a finales del tercer trimestre al no existir ni el 5% de los ingresos esperados por ventas y en cambio la empresa sigue aumentando sus gastos por gastos de movilización y sueldos, y al no encontrar una perspectiva de venta futura, se opta por prescindir de los servicios profesionales del personal de ventas que fue contratado.

Finalmente, a partir del segundo trimestre y lo que va del año 2015 se observa que la economía del país ha entrado en una recesión económica, por lo que el sector privado se encuentra en una incertidumbre para realizar inversiones y por ende incrementar su producción. Concomitante a estos está el factor de desconfianza generado en las industrias por la creación de algunos proyectos tramitados en la Asamblea Nacional y que están en vigencia; tales como: Ley de Herencias y Plusvalía, Tope y reparto de utilidades del sector de Telecomunicaciones, modificación de tasas arancelarias y salvaguardias, constante cambio en las leyes tributarias, reformas en la legislación laboral, desconocimiento de una parte de la deuda gubernamental con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, contradicción a la inversión privada por el tema en las cocinas de inducción, y en general constantes amenazas de tipo tributario al sector privado.

En este contexto hace que la situación económica del País sea inestable, y por tanto, nosotros como pequeños empresarios tenemos que hacer un mayor esfuerzo en tiempo de trabajo y buscar productos innovadores que estén encaminados a buscar la eficiencia energética y diversificación con equipos de instrumentación que nos permitan mantenernos estables en el mercado.

Se ha cumplido con todos los deberes tributarios, laborales y legales dentro del marco de la ley. Es todo cuanto puedo informar.

Atentamente,

EQUIPOL S.A.



Tpg. Eduardo Llangari

GERENTE GENERAL