

Quito, 20 de Marzo del 2017

Señores  
**JUNTA GENERAL**  
Presente

### REF: INFORME DE GERENTE GENERAL

El informe que presento está caracterizado por una Economía Ecuatoriana en recesión, originada por agentes externos como la devaluación de las monedas de los países de Colombia y Perú, e internamente, por políticas del Gobierno Nacional en materia financiera como es el crecimiento del endeudamiento del País con países extranjeros; en el orden fiscal se han dado algunas medidas tales como: el incremento del impuesto al valor agregado del 12% al 14%; incremento de las tasas de salvaguardía de muchos productos que requieren las pequeñas y grandes empresas, limitando de esta manera todos sus procesos productivos.

Igualmente, el fenómeno natural ocasionado por el terremoto de abril del 2016 que devastó a varias provincias de la Costa, hizo que el gobierno nacional tomará algunas medidas de carácter económico financiero con la finalidad de contribuir a los damnificados, situación que afecto tanto al sector empresarial gravándole con el 3% a la utilidades del año 2015, así como al sector laboral; esto es, el aporte obligatorio de los trabajadores del 3% a quienes ganan más de USD 1000 mensuales, acorde a la tabla generada por el Servicio de Rentas Internas.

En el sector público, se observó en cambio que no hubo indicios de austeridad y cada vez existía un mayor endeudamiento externo, lo cual ha creado una falsa liquidez en el sector económico; por lo que no existen proyectos en los cuales podríamos participar con nuestras líneas de productos, razón por la cual no se ha realizado un mayor esfuerzo de promocionar los productos que tenemos representación a nivel nacional, pues trabajar con el Estado correríamos el riesgo de generar pérdida de Capital de trabajo, ya que los pagos son inciertos y mayores a 6 meses.

En la Empresa privada, frente a las diversas medidas adoptadas por el gobierno nacional existe poca inversión, por lo que nuestra área de negocios se ha limitado muchísimo. Sin embargo los empresarios están esperando las próximas elecciones de Abril 2017 para tomar algunas decisiones que lleve a una economía dinámica en beneficio del sector empresarial que genera producción y fuentes de empleo, sin embargo nuestra gestión sigue enfocada en este sector.

En esta situación, a continuación se observará los aspectos más relevantes alcanzados por la Compañía.

#### **GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA.-**

El 2016 fue un año de consolidación de las recientes líneas de productos como ELSPEC, DANTherm, BERNARD CONTROLS que iniciamos la distribución en el año 2015, la diversificación con estas líneas de productos nos permitirá afirmarnos en el mercado nacional, donde la gestión de la compañía es valorada y muy apreciada.

Las líneas de productos como ELSPEC, DANTherm Y BERNARD CONTROLS involucran un nivel de conocimiento técnico que nos ha obligado realizar una auto capacitación en temas de ahorro de energía eléctrica e instrumentación, lo cual nos permite tener una ventaja competitiva con otras Empresas que desarrollan nuevos proyectos.

Por otra parte, pese a los diversos problemas que atraviesa el mercado nacional, la empresa bajo lineamientos de política de gestión comercial eficiente, genero utilidades y esperamos mantenernos estables en el mercado nacional y con una perspectiva de crecimiento en el año 2017 y de esta manera alcanzar las cuotas de ventas programadas.

#### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.**

A diferencia del año inmediatamente anterior (2015), la empresa redujo sus gastos en la utilización de recursos humanos, pues no existió rotación de personal, las contrataciones que se hicieron a mediados del ejercicio 2016 fue para el área técnica a través de pasantías conforme a disposiciones legal y laboral.

A finales del año 2016 se analizó la renovación del sistema de movilidad para la gestión operativa - comercial de la empresa y acorde a lo que dispone las Normas Internacionales de Información Financiera "NIIF" sobre la revalorización de un vehículo de propiedad de la empresa al 5to año, se realizó la venta de la camioneta marca Nissan adquirida en el año 2011, y cuyo ingreso sirvió para el financiamiento de la adquisición de un nuevo vehículo de marca Chevrolet modelo Sail, el mismo que se destinó para uso del departamento de ventas y proyectos.

Se ha cumplido con todos los deberes tributarios, laborales y legales dentro del marco de la ley.

#### **ASPECTOS FINANCIEROS.**

A fin de brindar soporte técnico financiero al área contable, se contrató a Empresas externas para el estudio Actuarial y revisión del sistema tributario, NIFF's y plan de cuentas de la Empresa, situación que fue reflejada en los Estados Financieros del año 2016 con una utilidad de USD 7.828,10 valor inferior al año 2015.

#### **ASPECTOS OPERACIONALES.**

El trabajo de promoción y venta de nuestra línea de productos de la marca SINETAMER en varias industrias privadas, determino la relación comercial con la Empresa VICUNHA, para lo cual y a fin de demostrar el funcionamiento de los equipos, se invitó a un técnico de esa compañía en el mes de Septiembre para visitar la fábrica en USA-Florida y realizar pruebas de los equipos, el mismo que demostró satisfacción en la operación y eficiencia de los mismos. Sin embargo pese al esfuerzo técnico comercial realizado, al igual que el año 2015 no se cumplió las metas de ventas propuesta por el fabricante SINETAMER, sin embargo se apoya la gestión comercial con la capacitación anual en Brasil realizada en el mes de Septiembre.

Igualmente se logró contacto comercial con el cliente CLARO para instalar en el cerro Atacazo uno de los equipos que se trajo en calidad de DEMO de la marca DANTHERM, esto permitirá que en el año 2017, el cliente tenga como referencia nuestro equipo para otras localidades.

Además, en el transcurso el año 2016 se ha realizado un gran esfuerzo para introducir la marca ELSPEC, consiguiéndose la venta de un equipo en la industria privada TANASA, esta venta permitió familiarizarnos con la instalación, configuración y pruebas para futuras instalaciones; en algunas industrias del sector privado se realizaron mediciones para proponer ahorro de energía eléctrica utilizando esta tecnología, pero por la gran inversión que representa estos equipos no se ha logrado cristalizar la venta de los mismos en otras industrias.

En el sector público ganamos una licitación con el Municipio de Rumiñahui para la provisión, instalación y puesta en marcha de Pararrayos, el proyecto se entregó a satisfacción y los pagos fueron oportunos, esto nos dio la pauta para incrementar las

relaciones comerciales en el 2017 e introducir las otras líneas de productos tales como medidores de flujo y actuadores eléctricos.

En el mes de Septiembre/2016 participamos en una feria de productos eléctricos en la ciudad de Ibarra, promocionando las líneas de productos de las marcas SINETAMER, BERNARD CONTROLS Y ARJAY.

Finalmente debo indicar que la Empresa ha tratado por diferentes medios de comunicación dar a conocer la línea de productos y servicios que prestamos, tales como: Cámara de Comercio de Pichincha, Páginas Amarillas, Revista Vistazo, Colegio de Ingenieros Eléctricos Electrónicos de Pichincha "CIEEPI".

Es todo cuanto puedo informar.

Ate: **EQUIPOIL S.A.**

  
Ing. Eduardo Llangari  
**GERENTE GENERAL**