

160358

PQ Solutions

Electrical Services & Supply Cía. Ltda

INFORME GERENCIAL PERIODO MAYO 2008 - DICIEMBRE 2008



1. ANTECEDENTES

Con fecha 29 de Mayo del año 2008, se constituye la Compañía Electrical Service & Supply Pqsupply Cía. Ltda. (PQSOLUTIONS), cuyos socios el Ing. Oscar Padilla Galarraga y el Ing. Gerardo Ochoa Villacís unen sus esfuerzos para formar una empresa dedicada exclusivamente a la provisión de soluciones y equipos para mejorar la calidad de energía eléctrica en nuestro país. El 2 de Julio del 2008 se inician las actividades comerciales, enfrentado un panorama de cambio e inestabilidad política y económica que obligan a tomar planes y decisiones de alto riesgo.

Esperando que el presente informe que detalla la gestión realizada, el estado de las líneas representadas, estados financieros, evaluación y plan para el siguiente año, sea lo suficientemente explícito y permita tomar las decisiones y correcciones necesarias para el bien a corto y mediano plazo de la Compañía.

2. OBJETIVOS DEFINIDOS

El objetivo principal de la Compañía es brindar el servicio y proveer de los equipos necesarios para lograr el mejoramiento de la calidad de energía eléctrica que se distribuye en nuestro país.

Para cumplir con nuestro objetivo es necesario contar con el personal humano idóneo y preparado, por lo que se requiere de capacitación continua y específica.

Así mismo es fundamental contar con el capital económico necesario, por lo que se definen las fuentes adecuadas de financiamiento como son: stock inicial, aportes de los socios y financiamiento bancario.

Otro objetivo importante es el desarrollo de un plan de marketing adecuado para llegar a todos los segmentos del mercado y posicionar nuestras marcas como líderes a nivel nacional, buscando paralelamente sociedades estratégicas con nuestros clientes.

3. ACTIVIDADES COMERCIALES ESPECIFICAS REALIZADAS

Las actividades comerciales definidas para el ejercicio económico son:

- Representación y distribución de las siguientes líneas:

- a. **APLICACIONES TECNOLOGICAS**, de origen España, cuyos productos son: pararrayos tipo franklin y con dispositivo de cebado, supresores, soldadura exotérmica y accesorios.

Se tomo contacto con la línea cuya representación la tenía OPMELEC, iniciando nuevamente las importaciones.

Sus condiciones comerciales son:

- o Distribución a nivel nacional
- o Pago a 60 días de la fecha de la factura

- b. MCG Surge, de origen EEUU, cuyos productos son : Supresores de transientes tipo fijo y modular

La línea fue retomada a partir de la relación comercial mantenida anteriormente con OPMELEC.

Sus condiciones comerciales son:

- Distribución exclusiva a nivel nacional
- Pago anticipado

- c. HARGER, de origen EEUU, cuyos productos son: pararrayos tipo franklin, soldadura exotérmica y accesorios.

Se retomo contacto con el representante en Colombia quien se encarga del manejo de la línea para Sudamérica mediante su comercializadora EMSI.

La representación de la línea la tenía OPMELEC

Sus condiciones comerciales son:

- Distribución a nivel nacional, no exclusiva
- Pago anticipado

- d. ENERLUX, de origen Italia, cuyos productos son: condensadores y módulos de corrección del factor de potencia.

Sus condiciones comerciales son:

- Distribución a nivel nacional, no exclusiva
- Pago anticipado

- Servicios y trabajos de ingeniería como son

- a. Diseño e instalación de sistemas de protección contra descargas atmosféricas

En base a la experiencia profesional de los socios, la compañía está capacitada para elaborar estudios y ejecutar proyectos para la protección de descargas atmosféricas, basados en normas Europeas (NFC) y Americanas (NFPA).

- b. Diseño e instalación de sistema de puesta a tierra

Estamos capacitados para diseñar e implementar sistemas de puesta a tierra, para varios fines basados en la normas NFC y NFPA, de acuerdo a los requerimientos del cliente

- c. Diseño e instalación de tableros de control y automatismo

Disponemos de un taller y personal capacitado para diseñar y elaborar tableros de control, distribución y automatismo, empleando nuestras líneas y productos de alta calidad para garantizar la operación y buen funcionamiento de los tableros.

- d. Estudio y análisis de calidad de energía

Mediante el empleo de analizadores de red, es posible determinar el estado de la calidad de energía definiendo las necesidades y posibles soluciones para corregir el sistema.

4. OPORTUNIDAD Y COMPETENCIA

La falta de una compañía profesional y la necesidad de protecciones contra descargas atmosféricas y el mejoramiento de la calidad de energía, hacen de PQSOLUTIONS una alternativa confiable y segura para dar solución a estos problemas.

En el mercado actualmente se han presentado soluciones mediante productos no normalizados y aplicando técnicas fuera de normas y respaldo técnico, lamentablemente la falta de capacitación hace que el mercado busque los productos más económicos.

Existen marcas que si cumplen con normas, pero el trabajo comercial para su promoción no ha sido adecuado y finalmente son utilizadas para consumo interno de los proyectos propios de cada empresa que representa a dichas marcas.

Entre los productos presentes en el mercado están:

PARRES, de México, ofrece pararrayos y accesorios muy económicos pero sin cumplir normas internacionales.

IONIFLASH, de Francia, ofrece pararrayos de cebado que cumplen normas NFC, su precio es elevado.

FASTWELD, de Brasil, ofrece soldadura exotérmica, siendo la más económica del mercado, lamentablemente la calidad de sus productos no es pésima y no cumple normas.

ERIKO, de EEUU, es el referente en soldadura exotérmica, tiene el 50% del mercado de calidad y sus productos son de excelente calidad, pero a un alto precio.

PARARRAYOS NACIONALES, fabricados localmente, lamentablemente sin ningún parámetro de calidad y funcionamiento, son desarrollados de manera artesanal y no cumplen normas ni han sido certificados, su precio es muy económico.

LIFASA, de origen España, dispone de condensadores y módulos de compensación, ofrecen equipos certificados y buena calidad, pero a un precios elevado.

LEVITON, Americanos, su gama principal son los apliques para iluminación, pero dispone de una gama de supresores, debido a su objetivo comercial no ha podido posicionar sus productos.

CHINT, Chinos, una nueva alternativa en equipos de control y condensadores, su forma de trabajo no le permite posicionarse en el mercado, sus productos son muy económicos pro su calidad es discutible debido a su origen.

Basados en lo expuesto se define que PQSOLUTIONS, tiene una excelente oportunidad para colocar sus productos de calidad en el mercado, organizando una red de distribución.

5. FUENTES DE FINANCIAMIENTO

Para el inicio de actividades de PQSOLUTIONS se dispone de un stock inicial adquirido a las empresas ING. OSCAR PADILLA e IMELECTRO con un valor inicial que asciende a un valor de \$14,401.65

Para el mes de diciembre del 2008 se consiguió un crédito por \$20,000 el mismo que será empleado para el presupuesto del año 2009.

6. ESTRATEGIA

Para cumplir nuestro objetivo, las estrategias para introducir y posicionar nuestros productos en el mercado fueron:

1. **Capacitación**
Educar a los clientes en el manejo y conocimiento de la teoría y diseño de sistemas de protección, puesta a tierra y corrección del factor de potencia
2. **Fuerza de ventas**
La política de ventas incluye a todos los empleados de la Compañía quienes colaboran en el proceso, oficialmente se cuenta con un vendedor de planta y un vendedor externo tipo free lance.
3. **Políticas de distribución**
Consiste en organizar una red adecuada basada en buenas condiciones económicas de descuento y de pago
4. **Marketing**
Se emplearán las herramientas disponibles como: correo electrónico, publicidad escrita, meetings, cursos y publicidad puerta a puerta

7. VENTAS

Periodo Septiembre 2008 – Diciembre 2008

Las operaciones mantenidas y realizadas con PQSOLUTIONS arrojaron los siguientes resultados:

Inventario inicial: \$14,378.58

	\$ 4,300.26	\$ 6,795.96
	\$ 2,495.71	
	\$ 6,236.13	\$ 9,267.35
	\$ 3,031.21	
	\$ 10,767.66	\$ 13,464.99
	\$ 2,697.33	
	\$ 4,699.20	\$ 4,955.79
	\$ 256.59	
	\$ 80,000.00	\$ 34,484.09
		\$ 34,484.09

VENTA POR LINEA PQSOLUTIONS

Período: Septiembre - Diciembre 2008

LINEA	VENTA	PORCENTAJE
ENERLUX	\$ 2,911.22	8.44%
LOVATO	\$ 2,278.04	6.61%
APLICACIONES TECNOLOGICAS	\$ 4,679.12	13.57%
HARGER	\$ 412.96	1.20%
MCG	\$ 1,639.12	4.75%
NACIONAL VARIOS	\$ 8,506.32	24.67%
PROYECTOS	\$ 4,057.31	40.76%
Total	\$ 34,484.09	100.00%

8. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y RESULTADOS ANUALES

Tal como lo muestran los balances, se determina que se han generado ingresos por \$34,484.09 con gastos incurridos por un valor de 34,660.95, arrojando una pérdida del ejercicio de \$176.86.

Al ser una empresa que inicia sus actividades y aún no completa un año de trabajo, el resultado es apenas de 5 meses de labor, cuyo indicativo negativo es debido a los gastos iniciales, resultado del arranque de la Compañía, los mismos que se han invertido en material y equipo, pero sobre todo en importante reconocer el gran esfuerzo que día a día se entregó para poner en marcha este proyecto.

Hay que observar también que la Compañía cumplió oportunamente sus obligaciones laborales, empresariales y fiscales que de hecho son bastante altas para una empresa que está en formación.

9. PROYECCIONES

En base al trabajo realizado y los resultados obtenidos, para el año 2009 se planea el siguiente presupuesto de ventas, las mismas que implican continuar con el trabajo ya iniciado en: marketing, precios, capacitación y servicio postventa.

