

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito Abril 12 de 2010

Señores
Socios de Compañía de Automatización Industrial
EUROINSTRUMENTS Ingeniería CIA LTDA
Presente.

De mi consideración:

Me es grato poner a vuestra consideración el siguiente informe de Gerente por el ejercicio económico terminado el 31 de Diciembre de 2010; a la vez quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento a los señores socios por la confianza deposita en mi persona, lo que me permito cumplir a cabalidad con mi gestión.

CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL SOBRE EL ENTORNO EMPRESARIAL EN EL QUE SE HA DESENVUELTO LA COMPANIA.

Durante el primer año de funcionamiento, la compañía se ha desenvuelto dentro de un entorno empresarial de lo más diversos de los cuales puntualizaremos las siguientes consideraciones:

- Las actividades empresariales con las cuales mantenemos nuestras relaciones técnico-comerciales han sido, la pequeña mediana y gran industria; en los sectores: alimenticio, de bebidas, del petróleo, madera, textil, agua potable y aguas residuales entre otras; en todas ellas nuestra principal actividad constituyó la automatización e instrumentación industrial.



CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2010

En cuanto tiene que ver con las metas y objetivos previsto para el año que estamos analizando en términos generales podemos decir que no fue satisfactorio; pues lo previsto no se llegó a cumplir.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2010 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento técnico-comercial.
- 2.- Transferencia de tecnología de las compañías que representamos
- 3.- Incrementar las visitas a nuestros clientes con el objetivo de analizar y presentar soluciones a los procesos de instrumentación
- 4.- Capacitación de nuestro personal técnico
- 5.- Fortalecimiento de la parte administrativa
- 6.- Apertura de nuevos mercados

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que el área técnica fue la que se consolidó durante este año hubo estabilidad del personal e incorporación de un proveedor interno y uno externo, esto repercutió en el incremento de nuestra eficiencia.

En relación del segundo objetivo cabe mencionar que la transferencia de tecnología al igual que los años anteriores se lo realizó en los viajes de parte del Gerente y del personal técnico a Alemania y Panamá, con la visita al país de técnicos y Gerentes de ventas para Latinoamérica y también en sesiones de capacitación virtual a través del internet que nuestras representadas ofrecen.

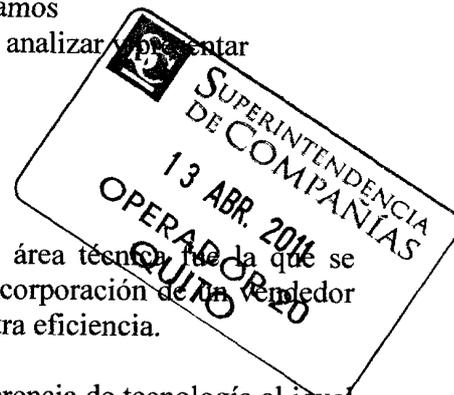
En tercer punto, no se vieron resultados satisfactorios por cuanto el personal de ventas estuvo con maternidad y con algunos problemas de salud lo que impidió una total cobertura de nuestros mercados.

En el cuarto punto debo manifestar que nuestro personal técnico, y administrativo se auto-capacitó y también se logró programar capacitación fuera a través de cursos y seminarios; lo cual nos ha permitido tener un personal de muy buen nivel.

El quinto objetivo respecto al área administrativa se ha trabajado en la optimización de los procesos poniendo esencial énfasis en el cumplimiento de obligaciones sociales, laborales y del medio ambiente. Se ha pasado con éxito procesos de calificaciones efectuadas por SGS, y otras empresas del sector como requisito de proveedor calificado requerido por algunos de nuestros principales clientes.

En el área de sistemas de computación como herramienta básica para el área contable se ha tenido algunos problemas con la operatividad del mismo, necesitando más soporte y dedicación por parte del personal para entender su funcionamiento.

El desarrollo de nuevos mercados se vio reflejado con acuerdo logrado con el Ing. Benigno Malo como integrador para la zona del Austro ecuatoriano.

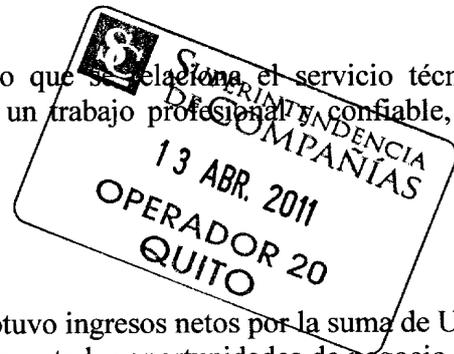


PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES SUSCITADOS DURANTES EL EJERCICIO.

- a.- ADMINISTRATIVOS CONTABLES: Se contrató un nuevo contador y a la vez que sirva de soporte a nuestro departamento administrativo con el fin de optimizar procesos.
- b.- LABORALES: En el aspecto laboral, la Gerencia ha dado fiel cumplimiento de las disposiciones legales estipuladas en el Código de Trabajo y se ha estado al día con las obligaciones laborales.
- c.- LEGAL: No se ha registrado ningún acontecimiento.

ANALISIS DE LOS ASPECTOS OPERACIONALES DEL EJERCICIO AL QUE SE REFIERE EL INFORME.

- 1.- Se ha enfatizado el trabajo de comercialización en el sector petrolero debido a la importancia en las inversiones previstas. El campo de la energía térmica fue uno de los más explotados aunque no se ha conseguido resultados satisfactorios.
- 2.- Los productos comercializados son de las firmas que representamos: ENDRESS + HAUSER, firma alemana de reconocido prestigio internacional en el área de instrumentación industriales. RKC línea japonesa que fabrica controladores de temperatura, MARS válvulas de bloqueo de bajo costo, JORDAN línea norteamericana fabricante de válvulas reguladoras de presión y válvulas de control. SERVOMEX línea inglesa de fabricación de analizadores de gases.
- 3.- La compañía ha puesto especial énfasis en lo que se relaciona, el servicio técnico adquiriendo equipos y herramientas que soportan un trabajo profesional y confiable, así como la capacitación permanente de sus ingenieros.



ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

En el ejercicio económico del 2010, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 941.783,00 que es poco satisfactorio tomando en cuenta las oportunidades de negocio que se han presentado.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de USD 573.895,00; lo que nos generó una utilidad neta antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 131.824,94; que representa el 14,00 % de los ingresos netos.

El resultado operativo al cierre económico 2010 es de una utilidad neta USD 83.919,80; después del pago de impuestos y participación del 15% a trabajadores, la misma que será repartida entre los socios en forma de dividendos.

El capital de trabajo de la compañía es positivo en razón de que la compañía sigue reinvertiendo en inventario, transferencia de tecnología y a aplazado el pago de pasivos a los socios al mediano plazo.

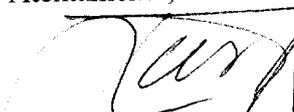
El índice de solvencia de la compañía nos indica que por cada dólar de deuda o de obligaciones a terceros, la compañía tiene una capacidad de pago de USD 1,05

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Me permito sugerir a la Junta General de Socios las siguientes recomendaciones respecto de las políticas y estrategias seguir en el ejercicio económico siguiente:

- 1.- Proponer un mayor impulso en la parte técnico-comercial del sector del Austro buscando otro integrador para manejar los clientes que no estén atendidos por el Ing. Malo en la provincia del Azuay, en la Provincia de Loja y en la Provincia del Oro.
Contratar un vendedor para el desarrollo de proyectos en el sector de petróleo y gas con sede en Quito.
Seguir con la política de capacitación del personal, en especial en el área técnica.
- 2.- Disminuir el inventario con políticas agresivas de descuentos y promociones ya que es un costo muy alto para la empresa.
- 3.- Fortalecimiento de las partes administrativas, mediante políticas de control y seguimiento de procedimiento de todo el personal y poner énfasis en una política de seguimiento continuo de las actividades cotidianas y también para minimizar costos.
- 4.- Poner en marcha un plan de incentivos y premios en función de resultados de ventas con evaluaciones cuatrimestrales.
- 5.- Se deberá participar en ferias, eventos y desarrollar un pequeño plan de marketing a través de internet con el propósito de promover nuestros productos.
- 6.- Cambiar el sistema contable, por uno que sea más amigable y trabaje en línea.

Atentamente,


Ing. Luis Anibal Ortiz
GERENTE GENERAL

