

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 31 de marzo del 2012

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 2011; 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 este periodo, la compañía se ha desenvuelto dentro de un entorno empresarial de lo mas diversos de los cuales puntualizaremos las siguientes consideraciones:

- Las actividades empresariales con las cuales mantenemos nuestras relaciones técnico-comercial han sido, la pequeña, mediana y gran industria; en sectores de alimentos, de bebidas, del petróleo, madera, textil, cemento, agua potable y aguas residuales entre otras; en todas ellas nuestra principal actividad constituyo la automatización e instrumentación industrial.
- El entorno económico en este periodo ha sido favorable, de crecimiento sostenido y con perspectivas de que se mantenga en el largo plazo.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2011

En cuanto tiene que ver con las metas y objetivos previsto para el año que estamos analizando en términos generales podemos decir que fue satisfactorio; pues lo previsto se llevo a cumplir.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2011 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento tecnico-comercial.
- 2.- Transferencia de tecnología de las compañías que representamos.
- 3.- Incrementar las visitas a nuestros clientes con el objeto de analizar y proponer.

QUITO:
AV. REPUBLICA DEL SALVADOR NO. 35-82 Y PORTUGAL
EDIF. TWIN TOWERS, PISO 7 OF. 7B
HDC: (02) 227 2509
TELE: (02) 227 2476 / (02) 227 2354 / (02) 227 0986



soluciones a los procesos de instrumentación

- 4.- Capacitación de nuestro personal técnico
- 5.- Fortalecimiento de la parte administrativa y contable
- 6.- Apertura de nuevos mercados

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que el área técnica comercial fue la que se consolidó durante este año. Hubo estabilidad del personal, esto repercutió en el incremento de nuestra eficiencia y solidez en la relación con nuestros clientes.

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, Panamá y Estados Unidos; así como, con la visita al país de técnicos y Gerentes de ventas para Latinoamérica. La capacitación virtual a través del webinar fue una fuente importante de transferencia y actualización de conocimientos.

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. La falta de cobertura es una debilidad que se debe solucionar.

En el cuarto punto debo manifestar que nuestro personal técnico, y administrativo se auto capacitan y también se logró programar capacitación afuera 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 especial 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 similares 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 las visitas más frecuentes a clientes del sector petrolero.

PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES SUSCITADOS DURANTE EL EJERCICIO.

a.- ADMINISTRATIVOS CONTABLES: La adquisición del nuevo sistema contable Memory que soporte a nuestro departamento contable con el fin de optimizar procesos en tiempo real.

b.- LABORALES: En el aspecto laboral, la Gerencia ha dado fiel cumplimiento de las disposiciones legales estipuladas en el Código de Trabajo y ha estado al día con las obligaciones laborales.

QUITO:

AV. REPUBLICA DEL SALVADOR NO. 35-82 Y PORTUGAL
EDIF. TWIN TOWERS, PISO 7 OF. 7B
FAX: (02) 227 2509
TEL: (02) 227 2476 / (02) 227 2354 / (02) 227 0986



**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS**

30 ABR. 2012

**OPERADOR 9
QUITO**

GUAYAQUIL:

CDR. KENNEDY NORTE N2. 705 S2
AV. PÉREZ BUCARANA Y MIGUEL CAMPODÓNICO
PISO 2 EDIF. INSETEC
TEL: (04) 248 3651 TELEFAX: (04) 248 3650

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 mas 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.~~ Se ha incorporado una nueva línea de electroválvulas tipo diafragma de origen alemán GSR Ventilevalve.
- 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, asi como la capacitación permanente de sus ingenieros.
- 4.- EL plan de incentivos propuesto en el ejercicio anterior a nuestro equipo de ventas fue ejecutado en su totalidad, obteniendo muy buenos resultados y motivación de nuestros vendedores.
- 5.- Como resultado de la revisión para la aplicación de las normas NIFF, se determino que el impacto será mínimo.

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

En el ejercicio económico del 2011, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'001.297,61 que es 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 1'693.114,68; lo que nos generó una utilidad neta antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 286.965,85; que representa el 14,34 % de los ingresos netos.

El resultado operativo al cierre económico 2011 es de una utilidad neta USD 176.075,81; después del pago de impuestos y participación del 15% a trabajadores, la misma que será repartida entre los socios en forma de dividendos.

QUITO:

AV. REPUBLICA DEL SALVADOR NO. 345-82 Y PORTUGAL
EDIF. TWIN TOWERS, PISO 7 OF. 7B
FAX: (02) 227 2509
TELE: (02) 227 2476 / (02) 227 2354 / (02) 227 0986



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

30 ABR. 2012

OPERADOR 9
QUITO

GUAYAQUIL:

CDLA. HENRIEY NORTE MZ. 705 S22
AV. ASSAF BUCARAMA Y MIGUEL CAMPODONICO
PISO 2 EDIF. INSETEC
TELE. (04) 268 3651 TELEFAX: (04) 268 3650

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 1,56

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 mercado en el sector de petróleo y gas con sede en Coca.

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.

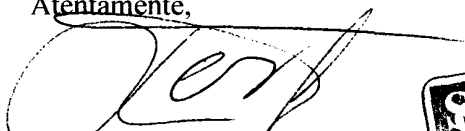
3.- Fortalecimiento de las partes administrativas, mediante políticas de control y seguimiento de procedimiento de todo el personal y poner énfasis en una política de seguimiento continuo de las actividades cotidianas y también para minimizar costos.

4.- Continuar con plan de incentivos y premios en función de resultados de ventas con evaluaciones cuatrimestrales.

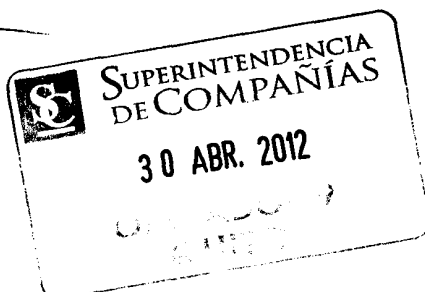
5.- Se deberá participar en ferias, eventos y desarrollar un pequeño plan de marketing a través de internet con el propósito de promover nuestros productos.

6.- En vista de las fluctuaciones en el mercado internacional de divisas, hacer compras frecuentes de euros para minimizar el riesgo cambiario.

Atentamente,



Ing. Luis Anibal Ortiz
GERENTE GENERAL



QUITO:

AV. REPUBLICA DEL SALVADOR NO. 345-82 Y PORTUGAL
EDIF. TWIN TOWERS, PISO 7 OF. 7B
FAX: (02) 227 2509
TEL: (02) 227 2476 / (02) 227 2354 / (02) 227 0986

GUAYÁQUIL:

CDLA. KENNEDY NORTE MZ. 705 S/L2
AV. ASSAF BUCARAM Y MIGUEL CRAMPONONICO
PISO 2 EDIF. INSETEC
TEL: (04) 268 3651 TELFAX: (04) 268 3650