

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 25 de marzo del 2013

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 2012; a la vez quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento a los señores socios por la confianza deposita en mi persona, lo que me permite cumplir a cabalidad con mi gestión.

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

Durante este periodo, la compañía se ha desenvuelto dentro de un entorno empresarial diverso, complejo y riesgoso 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 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 corto 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 planificado se llegó a cumplir.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2012 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, con especial énfasis en las empresas del sector de Petróleo y Gas.

- 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 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, la transferencia de tecnología al igual que los años anteriores se lo realizó asistiendo a cursos, seminarios, ferias por parte del Gerente y del personal técnico a Alemania, Suiza, Panamá y Estados Unidos; así como, con la visita al país de técnicos y Gerentes de Producto para Latinoamérica, organizando seminarios en hoteles con invitación abierta y gratuita a nuestros fieles clientes. La capacitación virtual a través del webinar fue una fuente importante de transferencia y actualización de conocimientos.

En tercer punto, se vieron resultados satisfactorios ya que se implementó la permanencia de un vendedor a tiempo completo con base en la ciudad Francisco de Orellana (Coca) para atender directamente a las empresas que operan los diferentes campos de producción. Sin embargo, la falta deertura es una debilidad que se debe solucionar en el próximo año.

En el cuarto punto debo manifestar que nuestro personal técnico, y administrativo se auto capacitan y también se logró programar capacitación fuera a través de cursos que una de nuestras representadas ofrece vía Online.

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 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. Sin embargo, el sistema se ha vuelto un gran problema en el trabajo diario del departamento contable. La falta de soporte y seriedad por parte de los proveedores del mismo han conducido al fracaso. Sugiero para el 2013 la búsqueda e implementación de otro sistema contable tomando en cuenta el soporte local que brinden.

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 falta de soporte local por parte del proveedor del sistema Memory ha conducido a no tener la contabilidad al día como se había planteado al adquirir este sistema. El ingreso de la información al sistema constituyó un trabajo difícil y largo. El sistema no se acopio a nuestros requerimientos.
- 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.
- 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. Se logró una excelente penetración de nuestros productos en el sector de GLP (gas licuado de petróleo). 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. Se inició conversaciones para la distribución exclusiva de productos de la empresa alemana HIMA, especializados en sistemas de seguridad integral (PLC).
- 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. Para este fin se compró una camioneta doble cabina como parte de logística básica que requiere este departamento.
- 4.- Para este año 2012 no se implementó un plan de incentivos como el propuesto en el ejercicio anterior. Considero oportuno implementarlo para el año 2013.
- 5.- Las normas NIFF han sido implementadas en nuestros procesos contables en el año 2012.

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

En el ejercicio económico del 2012, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'033.064,56 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 1'146.138,31; lo que nos generó una utilidad neta antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 360.930,68; que representa el 17,75 % de los ingresos netos.

El resultado operativo al cierre económico 2012 es de una utilidad neta USD 224.179,86 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.

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 o atender directamente desde Guayaquil, para manejar los clientes en la provincia del Azuay, Loja y Provincia del Oro.

Contratar un integrador (empresa o persona natural) para el desarrollo de mercado en el sector de petróleo y gas con sede en Coca. La condición es residir en la Provincia.

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. Construir el rig de calibración e implementar los servicios asociados a esta actividad en el primer semestre.

4.- 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.

5.- Implementar nuevamente el plan de incentivos y premios en función de resultados de ventas con evaluaciones cuatrimestrales.

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

7.- 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