

Quito, 31 de marzo del 2014

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 2013; 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 diverso, complejo y riesgoso 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 y la industria del sector público; 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, con riesgo en las cuentas por cobrar y con perspectivas de que se mantenga en el corto plazo.

**CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2013**

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 2013 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento técnico-comercial.  
Integrador en el Austro  
Integrador en el Oriente (Coca)



QUITO  
AV. AGUIRRE 1000 - TEL. (02) 225 4444  
ASD - OFICINA GENERAL  
TEL. (02) 225 4444  
TEL. (02) 225 4444

GUAYAQUIL  
CAR. RIVERO - NOROCCIDENTAL  
AV. BOLIVAR 1000 - TEL. (04) 225 4444  
TEL. (04) 225 4444



- 2.- Disminución de inventario
- 3.- Construcción Rig de Calibración.
- 4.- Fortalecimiento de la parte administrativa y contable
- 5.- Plan de incentivos, evaluaciones cuatrimestrales
- 6.- Apertura de nuevos mercados
- 7.- Participación en Ferias, implementar plan de marketing en la web
- 8.- Impacto tipo de cambio euro/USD

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que durante este año hubo rotación del personal, esto repercutió en la eficiencia y solidez en la relación con nuestros clientes. Dos vendedores uno de Quito y otro de Guayaquil dejaron la empresa por razones exclusivamente personales.

En vista de los malos resultados obtenidos trabajando con integradores, se decidió atender la región del Austro y el Oriente directamente. Un ingeniero de ventas visita una vez al mes estas zonas. El resultado ha sido muy bueno, los resultados se reflejan en actividades de venta y servicio.

La transferencia de tecnología y capacitación, al igual que los años anteriores se la 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 el segundo punto, no se vieron resultados satisfactorios ya que no se logró una reducción sustancial, especialmente con productos que ya no son de interés para su comercialización continua.

El tercer punto, ha sido nuestra bandera para el año anterior, logrando implementar los procedimientos para realizar el servicio de calibración de medidores de flujo en diámetros establecidos. Se contrató a un estudiante para su desarrollo y se inició la fase constructiva del skid móvil que estará terminado durante el primer cuatrimestre del 2014. Paralelo a esta actividad, se ingresó las respectivas solicitudes al OAE para la acreditación.

En el cuarto punto respecto al área administrativa se ha trabajado en la optimización de los procesos poniendo 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 debido a los problemas con la operatividad del mismo, con la falta de soporte por parte de los proveedores, se decidió contratar el desarrollo personalizado de un nuevo sistema contable. Los resultados han sido satisfactorios y ahora ya podemos contar para los ejercicios siguientes con un sistema robusto, operativo y confiable.



El quinto objetivo respecto de las evaluaciones e incentivos no se lo implemento, por motivos organizacionales. Queda pendiente para los próximos ejercicios ya que es una herramienta útil, recomendando poner en ejecución.

El desarrollo de nuevos mercados se vio reflejado con las visitas mas frecuentes a clientes del sector petrolero, especialmente en campo.

EL último objetivo de disminuir el impacto del tipo de cambio USD-Euro se logró con el manejo adecuado de compra oportuna de euros y la apertura de una cuanta de ahorros en esta moneda.

## PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES SUSCITADOS DURANTE EL EJERCICIO.

a.- ADMINISTRATIVOS CONTABLES: Hubieron retrasos en el cumplimiento de las tareas contable porque se estaba desarrollando el nuevo sistema contable SEGA. Aclarando que las obligaciones fiscales se cumplieron a cabalidad dentro de los plazos establecidos por la entidad de control.

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). Se lograron importantes clientes que en los próximos años serán potenciales. El campo de la energía térmica fue uno de los más activos, consiguiendo resultados satisfactorios. Mercados de alimentos y bebidas han sido descuidados o no se los ha atendido adecuadamente por lo que mi recomendación es retomar la actividad de manera prioritaria y urgente. Se contrataron dos nuevos ingenieros de ventas para la matriz y uno para la sucursal.

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 firmó el contrato de distribución



exclusiva de productos de la empresa alemana HIMA, especializados en sistemas de seguridad integral. También se firmó contrato de distribución exclusiva con SPIRIT IT una empresa de Holanda para la venta y soporte de Computadores de Flujo usados en los skids de medición.

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. Sin embargo, por el incremento de la actividad hemos tenido problemas con demoras en la atención. Para el 2014 se ha decidido contratar a un nuevo ingeniero de servicios para operar desde la oficina matriz.

4.- Las normas NIFF han sido implementadas en nuestros procesos contables en el año 2013.

5.ª Auditoría externa deberá ser contratada conforma manda las leyes de Ecuador.

### **ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO**

En el ejercicio económico del 2013, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'140.852,83 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 1'066.056,19; lo que nos generó una utilidad neta antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 426.495,12; que representa el 19,63 % de los ingresos netos.

El resultado operativo al cierre económico 2013 es de una utilidad neta USD 268.627,97 después del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal 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.

### **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 la contratación de una empresa especializada en Seguridad y Salud Ocupacional para que se encargue del desarrollo, implementación y seguimiento. Es un requisito necesario para la ejecución de nuestras labores de venta y servicio.

- 2.- Continuar con el plan de disminuir el inventario con políticas agresivas de descuentos y promociones ya que es un costo muy alto para la empresa.
3. Obtener el certificado del OAE del rig de calibración e iniciar la venta de este servicio para el segundo semestre.
- 4.- Terminar la implementación y desarrollo del sistema contable SEGA, usar sus herramientas de reportes para manejar la información en tiempo real.
- 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.- Concretar con nuestro mayor proveedor el despacho de los productos desde USA y la facturación en Dólares.

Atentamente,



Ing. Luis Anibal Ortiz  
GERENTE GENERAL