

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 30 de marzo del 2015

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 2014; a la vez quiero dejar expresa constancia de mi agradecimiento a los señores socios por la confianza deposita en mi persona, lo que me permitió 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, 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 financiero fue incierto y de alto riesgo por la alta morosidad que nuestros clientes tuvieron como consecuencia de los recortes en el presupuesto de las empresas estatales.
- El entorno económico en este periodo ha sido favorable, de crecimiento sostenido, con alto riesgo en las cuentas por cobrar y con perspectivas de que se agudice en el año 2015.

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 2014 fueron los siguientes:



1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento técnico-comercial.

Integrador en el Austro

Atención directa a clientes petroleros en Oriente

Capacitación al personal técnico

Implementación vendedor interno

2.- Disminución de inventario

3.- Construcción y certificación de Rig de Calibración.

4.- Fortalecimiento de la parte administrativa y contable

5.- Nuevos clientes. Ganar participación de mercado.

6.- Finalizar Proyectos y buscar otros

8.- USD moneda de compra a nuestro principal proveedor

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que durante este año no hubo rotación del personal, salvo la renuncia de la Gerente de la sucursal Guayaquil, esto repercutió en la eficiencia y solidez en la relación con nuestros clientes.

Se firmo un contrato de cooperación con un integrador para atender la región del Austro y se mantuvo la atención directa a nuestros clientes del Oriente. 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 lo realizo 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 las diferentes líneas de negocio.

La implementación del Vendedor Interno se efectuó a partir del segundo semestre con resultados satisfactorios. De esta manera se liberó a los vendedores externos de una carga de trabajo que la utilizaran en incrementar visitas a clientes, buscar nuevos, optimizar el tiempo efectivo de venta, entre otros.

En el segundo punto, no se vieron resultados satisfactorios ya que no se logro una reducción sustancial, especialmente con productos que ya no son de interés para su comercialización continua, más aun de la decisión de vender a precio de costo.

El tercer punto, continua en proceso de acreditación ante los organismos controladores locales. El equipamiento esta completo y se ha trabajado en perfeccionar los procedimientos. Se han realizado ya algunas calibraciones a clientes que no requieren como respaldo la acreditación ecuatoriana; es decir, hemos iniciado a recuperar la inversión.

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 de seguridad y salud ocupacional 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.

El sistema contable SEGA implementado desde el año anterior esta trabajando a plenitud y con resultados satisfactorios, a tal punto que la información contable esta al día. Mejoras y actualizaciones continúan en desarrollo de acuerdo a las necesidades de los usuarios.

El quinto objetivo no se cumplió al 100% por causas atribuibles a la falta de seguimiento a las ventas. Nos enfocamos en dos proyectos importantes que demandaron tiempo y recursos sin resultados positivos. Es una tarea pendiente que se debe desarrollar y aplicar todos los días laborables.

EL último objetivo, luego de muchos años de solicitar, nuestro principal proveedor cambio los despachos desde su centro de producción en USA y pagos con dólares americanos. De esta manera el riesgo cambiario desaparece de nuestra actividad. Una de las consecuencias desfavorables ha sido la demora en el despacho y tenemos envíos mas frecuentes, no es factible consolidar carga, lo que se traduce en incrementar los gastos locales asociados a los procesos de internación a Ecuador.

PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES SUSCITADOS DURANTE EL EJERCICIO.

a.- ADMINISTRATIVOS CONTABLES: Hubieron retrasos en el cumplimiento de las tareas contable hasta que el nuevo sistema contable SEGA este funcionando correctamente. Aclarando que las obligaciones fiscales se cumplieron a cabalidad dentro de los plazos establecidos por la entidad de control. De todas formas se efectuaron declaraciones sustitutivas para cumplir con el organismo competente.

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. Sin embargo, como se anoto anteriormente se perdió un proyecto importante por el monto y estrategia de posicionamiento. Aemas, de problemas en la logística de nuestro principal proveedor con productos de fabricación especial llevaron a ser excluidos de la lista de proveedores de otro importante contratista del sector petrolero. Sin embargo, dado el incremento de nuestra base instalada el potencial de negocio se ra interesante en el area de servicios. Las compras de este sector se vieron afectadas por la falta de presupuesto del principal cliente EPPetroecuador- Petroamazonas, y la demora en la recuperación de la cartera que paso de 60 a 120 días en la mayoría de casos. Esperamos grandes problemas para el próximo año en este sector con la baja del precio del crudo, los proyectos y el negocio del día a día se verán afectados.

Las centrales termoeléctricas han estado muy dinámicas, ganamos un proyecto pequeño. Este sector aun tiene potencial que debemos trabajar con una estrategia definida.

Hemos vuelto los ojos al mercado de alimentos y bebidas focalizando las oportunidades y concentrados en clientes pequeños, medianos y grandes. Ha sido nuestro mercado natural.

Tetrapak que ha venido "comercializando" soluciones fuera de su alcance contractual con precios muy por debajo de los que nosotros tenemos. Se ha logrado un acuerdo que esta funcionando aunque no es lo mas óptimo para los intereses de la empresa. Los dos nuevos ingenieros de ventas contratados el año anterior están ya familiarizados con los productos y cliente.

2.- Los productos comercializados son de las firmas que representamos: ENDRESS + HAUSER, firma alemana de reconocido prestigio internacional en el área de instrumentación industriales. 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. HIMA fabricante alemán especializado en sistemas integrados de seguridad funcional. SPIRIT IT una empresa de Holanda para la venta y soporte de Computadores de Flujo usados en los skids de medición y unidades LACT; esta empresa fue adquirida por ABB con lo que nuestras expectativas a seguir con la comercialización se ven reducidas.

3.- Fortalecer el departamento de servicio técnico con equipos y la capacitación permanente de sus ingenieros. Actualmente contamos con 3 técnicos para una respuesta inmediata a los llamados de nuestros clientes.

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

En el ejercicio económico del 2014, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'809.026,00 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 1'480.164,69; lo que nos generó una utilidad neta antes de participación de trabajadores e impuestos de USD 623.337,91; que representa el 22,19 % de los ingresos netos.

El resultado operativo al cierre económico 2014 es de una utilidad neta USD 412.813,04 después del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal, dicha utilidad 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.- Contratación de un Coordinador de Ventas para planificar, desarrollar, implementar y evaluar el trabajo del día a día de los vendedores internos y externos.

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.- Invertir en un flujometro coriolis de tamaño 3 pulgadas para ejecutar calibraciones en tuberías de mayor diámetro solicitadas por el mercado.

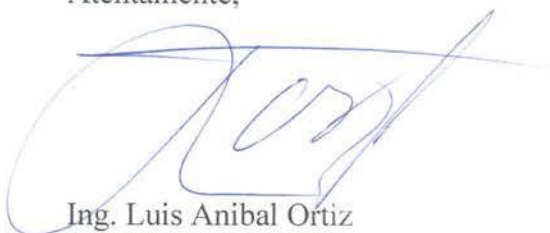
3. Obtener el certificado del SAE del rig de calibración contratando a profesionales expertos en el tema. Este punto es de suma importancia y estratégico.

4.- Implementar desarrollos personalizados en el sistema contable SEGA, que se ajusten a nuestros requerimientos con reportes que permitan monitorear en tiempo real la situación financiera.

5.- Contratar los servicios de una empresa especializada en marketing industrial para desarrollar una nueva pagina web que integre redes sociales, promueva venta de productos, difunda soluciones y prestaciones ofrecidas, etc.

6.- Calificar a nuestros proveedores como oferentes internacionales para que las RFQ sean enviadas a ellos, mas no a dealers que perjudican nuestro trabajo local.

Atentamente,



Ing. Luis Anibal Ortiz
GERENTE GENERAL