

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 1 de abril del 2016

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 2015; 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 del giro del negocio 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, lácteas, del petróleo y gas, madera, textil, cemento, agua potable y aguas residuales, generación termoeléctrica e hidroeléctrica, entre otras; en todas ellas nuestra principal actividad constituyo la provisión de servicios especializados post venta, implementación de soluciones de instrumentación de procesos industriales y de control.
- El entorno financiero fue incierto y de alto riesgo por la ralentización de economía como consecuencia de la imposición de sobre tasas arancelarias a las importaciones, la drástica reducción de inversiones en proyectos, incertidumbres en el sector privado por la falta de confianza en las políticas económicas, sumado a la alta morosidad que clientes estatales mantiene hasta la presente fecha.
- El entorno comercial en este periodo no ha sido favorable, el crecimiento sostenido vivido en años anteriores se ha detenido, con un alto riesgo operativo que conduciría a una reducción de personal por falta flujo de caja debido a la alta morosidad en las cuentas por cobrar y con perspectivas de que se agudice en el año 2016.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2015

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 planificado no se llegó a cumplir en su totalidad.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2015 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento técnico-comercial.
 - Desarrollar e implementar una estrategia para Refinería Esmeraldas
 - Continuar visitas planificadas a clientes petroleros en Oriente y ampliar las visitas a proveedores de servicios.
 - Capacitación al personal técnico
 - Contratar Coordinador de Proyectos
- 2.- Finalizar Proyectos y buscar otros
- 3.- Nuevos clientes. Ganar participación de mercado. (Minería, aguas residuales)
- 4.- Disminución de inventario
- 5.- Construcción y certificación de Rig de Calibración.
- 6.- Departamento Administración-Contabilidad

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que durante este año hubo una rotación del personal de uno de los vendedores externos de Quito y del Vendedor Interno. El primero de ellos fue llenado inmediatamente para no perder participación de mercado de alimentos y bebidas principalmente y el segundo se lo dejó en espera por los motivos económicos expuestos anteriormente.

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 satisfactorio, los resultados se reflejan en actividades de venta, servicios con una ampliación de la base instalada; así como, nuevas oportunidades con empresas que ofrecen servicios petroleros.

La transferencia de tecnología y capacitación, al igual que los años anteriores se lo realizó asistiendo a cursos, seminarios, ferias por parte de la Gerencia 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.

A partir del segundo semestre se contrató un Coordinador de Proyectos para el desarrollo, implementación y ejecución. El resultado es satisfactorio porque se consiguió optimizar el tiempo efectivo de la Gerencia de Ventas, la implementación de estándares en procesos, entre otros.

En el segundo punto, se logró el objetivo con las consideraciones anteriormente expuestas.

El tercer objetivo, no se consiguió con el éxito planteado. Se tienen muchas solicitudes de cotización que vienen de terceros clientes, mas no del usuario final. Se sigue con las visitas a clientes continuos y grandes y no se cubren o encuentran nuevas oportunidades. Seguimos

con una debilidad en el seguimiento y control diario de la gestión de planificación de ventas.

El punto cuatro, no se vieron resultados satisfactorios. No se logró una reducción sustancial, especialmente con productos que ya no son de interés para su comercialización continua.

El quinto punto, continua en proceso de acreditación ante los organismos estatales locales. El equipamiento está completo y se ha trabajado en perfeccionar los procedimientos. La inversión en nuevas solicitudes de gestión del procedimiento se ha hecho sin ninguna restricción de recurso humano ni financiero.

Por otro lado, se han realizado algunas calibraciones a clientes que no requieren como respaldo la acreditación ecuatoriana; es decir, hemos iniciado a recuperar la inversión.

En el sexto 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 está 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.

PRINCIPALES ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES SUSCITADOS DURANTE EL EJERCICIO.

a.- ADMINISTRATIVOS CONTABLES: El sistema SEGA contable opera a satisfacción, con mejora continua de acuerdo a las nuevas necesidades.

Las obligaciones fiscales se cumplieron a cabalidad y 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 anotó anteriormente la caída de los precios del crudo redujo sustancialmente las ventas. Además, de los problemas

en la cartera vencida que en algunos casos llegó hasta 180 días. Sin embargo, dado el incremento de nuestra base instalada las oportunidades de negocio se potencializó para nuestro departamento de servicios. Las compras de este sector se vieron afectadas por la casi nula inversión del principal cliente EPPetroecuador- Petroamazonas. Los procesos de negociación con algunas de nuestros clientes que ofrecen servicios en el área petrolera condujo a sacrificar rentabilidad para recuperar la cartera en un tiempo menor. Esperamos una gran recesión 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 siguen con una actividad moderada. Obtuvimos algunas ordenes con el riesgo latente de la demora en el pago. Este sector aún tiene potencial que debemos trabajar con una estrategia definida y medición del riesgo.

El mercado de alimentos y bebidas ha sido nuestra fortaleza, focalizando las oportunidades y concentrados en clientes pequeños, medianos y grandes. Ofreciendo soluciones de ahorro energético y de mejora de sus procesos. Los ingenieros de ventas externas están familiarizados con los productos, clientes y procesos.

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. Drager una empresa de Alemania que fabrica detectores de gas y fuego, iniciando la relación comercial el segundo semestre. Se ha recibido capacitación y asistencia técnica para un proyecto importante de detectores de flama que tenemos muchas opciones de ganar. E-Instruments es otra empresa de USA con la cual iniciamos formalmente un contrato de distribución. Fabrica analizadores de gases combustión portátiles, complementando la canasta de esta línea de analizadores. Por último, nos contactó un fabricante de catalizadores de combustible de origen USA, para ofrecer una solución de ahorro energético a clientes que queman diésel o fuel oil.

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 2'233.412,00. Poco satisfactorio para la gestión porque representa una caída del 20% respecto al año anterior.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de USD 1'252.246,57; lo que nos generó una utilidad bruta de USD 980.165,73.

El resultado operativo al cierre económico 2015 es de una utilidad neta USD 255.141,40 después del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal. Esto representa un 38% menos que el año anterior. Dicha utilidad será

repartida entre los socios en forma de dividendos, conforme a dispuesto en la Junta extraordinaria de Socios.

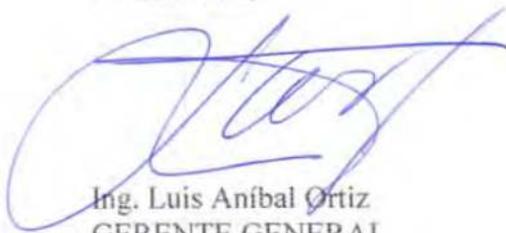
El capital de trabajo de la compañía es positivo en razón de que la compañía sigue reinvertiendo en inventario, transferencia de tecnología.

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.- Revisar los costos y gastos fijos/variables de la empresa con el fin de no afectar el flujo de caja y la operación saludable con la que ha venido funcionando desde su creación.
- 2.- Evaluar y Optimizar las tareas, funciones y responsabilidades de cada uno de los empleados con el fin de reducir costos fijos e incrementar productividad.
- 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 obtener la certificación ISO 9001-2015 como soporte para una gestión enfocada en Procesos.
3. No escatimar en recursos para obtener el certificado del SAE para el laboratorio del rig de calibración en el año 2016. contratando a profesionales expertos en el tema. Este punto es estratégico para la operación de la Empresa.
- 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.- Manejar la gestión financiera en época de crisis.
- 6.- Tomar decisiones oportunas respecto a riesgo de negocios con empresas públicas.

Atentamente,



Ing. Luis Anibal Ortiz
GERENTE GENERAL