

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 3 de abril del 2017

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 2016; a la vez quiero agradecer a los señores socios por la confianza deposita en 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 diverso, de recesión y muy 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 de alto riesgo por la desaceleración de la economía como consecuencia de la imposición de sobre tasas arancelarias a las importaciones, la drástica reducción de inversiones en proyectos, caída de los precios del petróleo, incertidumbres de inversión en el sector privado por la falta de confianza en las políticas económicas, sumado a la alta morosidad que clientes estatales y privados 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 2017 por ser una ano electoral.

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 2016 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación de nuestro departamento técnico-comercial.
 - Desarrollar e implementar una estrategia para el sector de tratamiento de agua potable y aguas residuales.
 - Continuar visitas planificadas a clientes petroleros en Oriente y ampliar las visitas a proveedores de servicios.
 - Capacitación al personal técnico
- 2.- Obtener la Certificación ISO9001-2015 para servicios y ventas
- 3.- Utilización de CRM HUBSPOT, Nuevos clientes. Ganar participación de mercado. (Minería, aguas residuales)
- 4.- Disminución de inventario
- 5.- Acreditación como Laboratorio de Calibración ante los organismos correspondientes.
- 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 El primero de ellos fue llenado inmediatamente para no perder participación de mercado de Oil&Gas principalmente ejecutando visitas una vez al mes estas zonas del Oriente. 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.

El resultado satisfactorio de la coordinación de Proyectos ha logrado descentralizar y optimizar el tiempo efectivo de la Gerencia de Ventas, la implementación de estándares en procesos, y la ejecución exitosa del proyecto del Acueducto la Esperanza, entre otros.

En el segundo punto, se ha venido trabajando con una empresa de consultoría externa Proserati en la implementación de los Procesos de Calidad. Se espera la certificación hasta el segundo trimestre del 2017.

El tercer objetivo, se inició la implementación del CRM con un resultado satisfactorio. Es una herramienta de planificación y seguimiento que centraliza, transparenta y comunica la actividad comercial.

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

El punto cuatro, 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.

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 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.

Este departamento se ha reorganizado a solo una persona a partir de enero del 2017.

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. Ha sido despedida del cargo a la Ra. Anita Molina, encargando ese puesto a la asistente contable Sarita Monteverde.

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 llego hasta 180 días. Sin embargo, dado el

incremento de nuestra base instalada las oportunidades de negocio se potencializo para nuestro departamento de servicios. Las compras de este sector se vieron afectadas por la casi nula inversión del principal cliente EPPetroecuador- Petroamazonas. Las demoras en la cobranza de clientes importantes ha sido un marcador de alto riesgo. 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.

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, No ha sido satisfactoria las ventas proyectadas para este año. Se debe definir un plan estratégico. E-Instruments es otra empresa de USA con la cual iniciamos formalmente un contrato de distribución en el 2015, fabrica analizadores de gases combustión portátiles, sin resultados esperados. La línea de catalizadores de combustible RENTAR , las pruebas en sitio no han sido satisfactoria, por lo que se plantea la cancelación del contrato de comercialización.

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 2016, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'386.986,00 relativamente satisfactorio para la gestión porque representa un incremento del casi el 7% al año anterior.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de USD 1'364.656,00; lo que nos generó una utilidad bruta de USD 1'022.330,00.

El resultado operativo al cierre económico 2016 es de una ganancia de USD 295.962,40 antes 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, 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. Reforzar el área de servicios con personal, capacitación y herramientas. (Compra de camioneta para la oficina de Guayaquil).
- 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. Disminuir la cartera vencida.
- 6.- Tomar decisiones oportunas respecto a riesgo de negocios con empresas públicas.
- 7.- Establecer el CRM de HUBSPOT como herramienta para planificar y controlar toda la actividad comercial de la Empresa.

Atentamente,



Ing. Luis Aníbal Ortiz
GERENTE GENERAL