

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL

Quito, 14 de abril del 2018

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 2017; 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.

El 2017 ha sido un periodo donde la incertidumbre, la recesión y el riesgo en la economía han marcado las actividades comerciales resaltando las siguientes consideraciones:

- El giro del negocio comercial se mantiene con la pequeña, mediana, gran industria y la industria del sector público; en sectores industriales de alimentos, de bebidas, lácteas, del petróleo y gas, textil, cemento, agua potable, aguas residuales, generación termoeléctrica e hidroeléctrica, cerámica, entre otras; con la provisión de bienes y servicios especializados post venta, implementación de soluciones completas de procesos industriales y de control.
- La imposición de sobre tasas arancelarias a las importaciones, condujo a una drástica reducción de inversiones en proyectos y en labores de mantenimiento; la caída de los precios del petróleo afecto a las inversiones en este sector petrolero; reducción 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 llevo a tomar decisiones de alto riesgo. La afectación del flujo caja debido a la alta morosidad en las cuentas por cobrar ha sido una tarea que demando muchos recursos.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2017

Las metas y objetivos previstos para el año que estamos analizando, en términos generales podemos decir que no fue satisfactorio ya que no se logró lo planificado en metas y resultados.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2017 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación del departamento técnico-comercial.
 - Creación del cargo Supervisor Nacional de Ventas
 - 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.- Finalizar la implementación del CRM HUBSPOT,
- 4.- Adquirir nuevos clientes. Ganar participación de mercado. (Minería, aguas residuales)
- 4.- Disminución de inventario
- 5.- Finalizar la Acreditación como Laboratorio de Calibración
- 6.- Optimizar procesos del Departamento Administración-Contabilidad

Con respecto al primer objetivo, debemos mencionar que se contrató a un profesional con un buen nivel de conocimiento en instrumentación y en manejo de ventas externas. Los resultados no son visibles aun; sin embargo, se nota ya el cambio en los procesos e información de clientes/vendedores, etc.

La contratación de nuevo personal calificado resulta un proceso complicado y de un costo alto, razón por la cual la alta dirección esta empeñada en mantener el staff dotándoles de capacitación, incentivos y estabilidad.

La transferencia de tecnología y capacitación, al igual que los años anteriores se lo realizo 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.

Se crearon el departamento de Comercialización y el departamento Marketing como dos entes que ejecutaran una codirección con el objeto de cumplir las metas del 2018 establecidas en el plan estratégico.

En el segundo punto, se ha culminado con la implementación de los Procesos de Calidad para la obtención de la ISO 9001-2015, contando con la consultoría externa de Proserati. La respectiva auditoria está prevista para las primeras semanas de enero del 2018.

El tercer objetivo, la implementación del CRM nos ha conducido a desnudar grandes debilidades del proceso de ventase que se han transformado en grandes oportunidades. El resultado es satisfactorio. Sin embargo, por parte de nuestra representada Endress+Hauser tenemos la obligación de usar otro CRM llamado Sales Force como

parte de la estrategia mundial de alineación que todos los Representantes deben hacer en Endress+Hauser. Se analizará para el 2018 la metodología a seguir para optimizar tiempo y recursos.

Se sigue con las visitas a clientes activos y grandes. La segmentación es importante para ampliar la cobertura de mercado. Se desarrollará una estrategia específica para el 2018 sobre este tema.

Respecto al inventario no se logró una reducción sustancial, especialmente con productos que ya no son de interés para su comercialización. Se considera implementar una estrategia en el 2018 para reducir al máximo este costo.

Continúa el proceso de acreditación ante los organismos estatales locales. El equipamiento está completo y se ha trabajado en perfeccionar los procedimientos. Se contrato una consultoría externa para apalancar este proceso. Esperamos obtenerlo durante el primer semestre del 2018.

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, la información contable es confiable y se pueden obtener balances de forma mensual. Mejoras y actualizaciones continúan en desarrollo en función de las necesidades de los usuarios.

Se han efectuado las preauditorias externas contables con las respectivas observaciones que se las ha corregido o explicado oportunamente a los auditores externos.

Este departamento funciona con una contadora general soportada por las asistentes de Quito y Guayaquil en tareas específicas asignadas.

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. Los Auditores externos ejecutaron una preauditoria cuyas observaciones han sido corregidas o aclaradas oportunamente.

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.

ANÁLISIS 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, se ha notado una ligera y

prometedora reactivación de este sector en el último trimestre que esperamos se consolide en el 2018. Se tomaron las acciones de protección con ciertos clientes que mantenían una cartera vencida que en algunos casos llegó hasta 180 días.

Ejecutamos dos contratos de mantenimiento a las unidades LACT provistas años atrás a EPPetroecuador con éxito.

Las oportunidades de negocio se incrementaron para nuestro departamento de servicios. Las centrales termoeléctricas siguen con una actividad moderada porque como es de conocimiento público el mayor proyecto de generación eléctrica Coca Codo entro en operación.

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.

Fuimos el proveedor escogido para la provisión de instrumentos para las nuevas fábricas de producción de balanceado que se construyen en Guayaquil.

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. Dräger una empresa de Alemania que fabrica detectores de gas y fuego, No han sido satisfactoria las ventas proyectadas para este año a pesar de que se definieron incentivos económicos para los vendedores en caso de lograr objetivos mínimos. 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. Se cancelo el contrato de distribución con el fabricante de catalizadores de combustible RENTAR porque los resultados de las pruebas ejecutadas no dieron resultados satisfactorios. Se plantea vender los ítems de stock con un descuento del 50% del costo.

3.- El departamento de servicio técnico merece una distinción y felicitación por el cumplimiento de sus metas y la satisfacción de los clientes con el servicio. Han sido muy pocos los reclamos presentado los cuales recibieron la urgente respuesta y solución. La capacitación de sus ingenieros es permanente. Actualmente contamos con 3 técnicos para una respuesta inmediata a los llamados de nuestros clientes. Se considera contratar uno para el 2018 para nuestra oficina en Guayaquil.

ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO

En el ejercicio económico del 2017, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 2'086.028,00 no satisfactorio para la gestión porque representa una disminución del 12.5% al año anterior.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de USD 1'108.418,00; los gastos operativos fueron de 778,105,00. El resultado operativo al cierre económico 2017 es de una utilidad de USD 202.210,00 antes del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal lo que representa una disminución de 32% respecto año anterior. Dicha utilidad será repartida entre los socios en forma de dividendos, conforme a lo dispuesto en la Junta extraordinaria de Socios.

El capital de trabajo de la compañía es positivo debido a que los socios siguen reinvertiendo en la compañía.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Me permito sugerir a la Junta General de Socios las siguientes recomendaciones; además, de las ya puntualizadas, respecto de las políticas y estrategias a seguir en el ejercicio económico siguiente:

- 1.- Revisar los precios de venta al público (descuentos) de la empresa con el fin de no afectar el flujo de caja y la operación saludable (utilidad) 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.- Disminuir el inventario en un 50% 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. Incorporar nuevo técnico para sucursal Guayaquil.
- 4.- Consolidar el CRM de HUBSPOT como herramienta para planificar y controlar toda la actividad comercial de la Empresa y su interconexión con el SFDC que usa nuestra representada E+H.
- 5.- Implementar desarrollos personalizados en el CRM que se ajusten a nuestros requerimientos con reportes que permitan monitorear en tiempo real los indicadores de procesos establecidos en el SG.
- 6.- Manejar la gestión financiera en época de crisis. Disminuir la cartera vencida, disminuir costo inventario, recuperar valores por pago anticipado al SRI.
- 7.- Tomar decisiones oportunas respecto a riesgo de negocios con empresas públicas.
- 8.- Crecer en las otras líneas de negocio de la empresa en un 20% anual hasta el año 2020.
- 9.- Alinear a la empresa con la estrategia comercial de nuestro representado Endress+Hauser.

Atentamente,



Ing. Luis Anibal Ortiz
GERENTE GENERAL