

## ***INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL***

Quito, 15 de marzo 2019

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 2018; 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 año 2018 ha sido un periodo atípico pasando desde la incertidumbre del primer trimestre, hasta convertirse en un año totalmente exitoso donde las metas y objetivos se sobrepasaron a pesar de que la recesión y el riesgo en la economía siempre estuvieron marcando las actividades comerciales. Resalto 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.
- El cambio del manejo económico del gobierno de turno hacia una apertura a mercados del mundo occidental como la Unión Europea hicieron que las inversiones fluyan con mas confianza hacia los sectores agroexportadores. La firma de adición del EUADOR al tratado de libre comercio firmado por nuestros vecinos Colombia y Peru contribuyo a una disminución a cero de los aranceles aduaneros a ciertos productos volviéndonos más competitivos en precio y con un beneficio directo hacia nuestros clientes. La estabilidad de los precios del petróleo hizo que exista inversiones importantes en este sector; sin embargo, la alta morosidad que clientes estatales y privados se mantiene hasta la presente fecha.
- El entorno comercial en este periodo ha sido muy favorable, con un crecimiento inesperado, 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 2018**

Las metas y objetivos previstos para el año que estamos analizando, en términos generales podemos decir que fueron muy satisfactorios ya que lo planificado en metas y resultados fue sobrepasado.

Las metas y objetivos que nos habíamos fijado para el año 2018 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y consolidación del departamento técnico-comercial.  
Reforzar y consolidar el puesto Supervisor Nacional de Ventas.  
Obtener contratos en la industria de agua potable y aguas residuales.  
Ser proveedor preferido en medición de nivel en los separadores trifásicos y en los sistemas de reinyección de agua de formación en los pozos de petróleo. Visitas planificadas a clientes petroleros en Oriente y ampliar las visitas a proveedores de servicios  
Capacitación al personal técnico
- 2.- Mantener corriendo nuestro sistema de gestión basado en la Certificación ISO9001-2015 para servicios y ventas
- 3.- CRM HUBSPOT como herramienta indispensable de trabajo y control de la gestión comercial de ventas y servicios.
- 4.- 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

Respecto al primer punto los resultados son muy satisfactorios, existe un seguimiento de las oportunidades, planificación de las visitas de los asesores técnicos, reportes de visitas, entre otros en nuestro CRM; sin embargo, existe aun mucho trabajo que hacer por parte de los asesores técnicos.

La contratación de nuevo personal calificado resulta un proceso complicado y de un costo alto, razón por la cual la alta dirección logro mantener el staff dotándoles de capacitación, incentivos y estabilidad. Además, se contrataron dos vendedores técnicos, uno para manejar la línea de Draeger y otro para manejar los mercados de Manabí y Guayas.

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.

La estrategia de manejar ventas con un gerente y comercialización/marketing con otro gerente fue clave para manejar la estrategia, cumplir con las metas y sobrepasarlas.

Un logro a resaltar para la estrategia a largo plazo fue la obtención de la certificación ISO 9001-2015. Existe el compromiso de la alta dirección de fortalecer los procesos gestión de calidad.

El tercer objetivo, la implementación del CRM, como lo manifesté ya anteriormente nos ha conducido a obtener la información de la gestión de ventas de tal forma que pudimos rectificar y corregir debilidades encontradas. 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, estamos trabajando con pasantes para subir la información de nuestro CRM al SF. Algún método automático de compartir esta información debe desarrollarse en el 2019.

Se sigue con las visitas a clientes activos y grandes. La segmentación es importante para ampliar la cobertura de mercado, aunque no se ha logrado el objetivo.

Respecto al inventario se logró vender algunos ítems. No se logro una reducción sustancial. Se procedió a dar de baja del inventario a ciertos ítems que ya no se pueden comercializar.

Continua el proceso de acreditación ISO 17025 ante los organismos estatales locales. El equipamiento está completo y se ha trabajado en perfeccionar los procedimientos. Se tiene que solventar algunas NO conformidades relacionados con el método de cálculo de incertidumbre. Esperamos para el primer trimestre concluir con esta certificación.

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 contar con la certificación ISO9001-2015 es un valor agregado importante.

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.

Se procedió a ingresar la documentación solicitada al SRI para la devolución de impuestos del año 2015.

La compañía está calificada en la BVQ para emitir facturas negociables. Esta herramienta nos ha permitido flexibilidad y seguridad en los créditos con cliente morosos.

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.

## **ANALISIS DE LOS ASPECTOS OPERACIONALES DEL EJERCICIO AL QUE SE REFIERE EL INFORME.**

1.- El sector petrolero lo consolidamos con aplicaciones en los separadores trifásicos o bifásicos. De igual forma las aplicaciones para medir flujos del agua de reinyección y medición de gases de formación. Un sector industrial con una importante inversión durante los 2 últimos trimestres y con una tendencia de crecimiento en el 2019. Se tomaron las acciones de protección con ciertos clientes que mantenían una cartera vencida que en algunos casos llego hasta 180 días.

Las oportunidades de negocio se incrementaron para nuestro departamento de servicios obteniendo ingresos no esperados ni presupuestados. Mi sugerencia a los sensores accionistas es la contratación de otro técnico para la oficina de ciudad de Guayaquil.

Las centrales termoeléctricas siguen con una actividad moderada porque como es de conocimiento público existe una sobre oferta de energía hidroeléctrica.

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, se logró introducir considerable base instalada en la nueva planta de tratamiento de agua para Guayaquil. 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. El sector de potabilización de agua y plantas de tratamiento de agua fue muy exitoso gracias a la extraordinaria labor de su BDM. Se ganaron los proyectos e Tixán para la ciudad de Cuenca, Aqualia para la ciudad de Ambato y Esclusas para la ciudad e Guayaquil.

Lamentablemente no se consiguió introducir los catalizadores Fitch en un importante cliente a pesar de obtener grandes ahorros de combustible.

3.- Por segundo año consecutivo 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 2019 para nuestra oficina en Guayaquil como ya se menciono anteriormente.

## **ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO**

En el ejercicio económico del 2018, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 3'276.160,00 satisfactorio y comprometedor a la vez para la gestión del 2019 porque debemos incrementar en al menos un 11%.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de \$1'753.724,00; los gastos operativos fueron de \$883.299,00.

El resultado operativo al cierre económico 2018 es de una utilidad de \$639.153,00 antes del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal lo que representa un incremento de casi 300% 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**

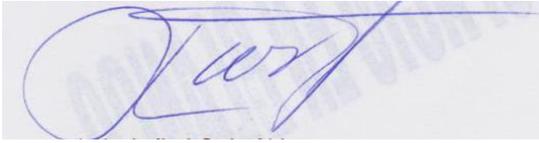
Me permito sugerir a la Junta General de Socios las siguientes recomendaciones; además, de las ya puntualizadas, respecto de las políticas y estrategias a seguir en el ejercicio económico siguiente:

- 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.- Basados en el sistema de gestión ISO9001-2015 se procedió a 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. Incorporar un Vendedor Interno para soporte de los externos. Contratar otro vendedor externo experimentado para el sector de O&G.
- 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 con asesores externos para recuperar valores por pago anticipado al SRI. Mejorar u optimizar las de cuentas de gastos.
- 7.- Evaluar el riesgo de negocios con contratistas que prestan servicios en empresas publicas antes de participar en licitaciones.
- 8.- Crecer en las otras líneas de negocio de la empresa en un 20% anual hasta el año 2020.
- 9.- Permanecer alineados con la estrategia comercial de nuestro representado Endress+Hauser.

10.- Contratar asesoría externa para promoción por redes sociales: Twiter, Whatsup, Facebook, etc.

11.- Remodelación de la oficina matriz

Atentamente,

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Luis Aníbal Ortiz', is written over a faint, circular watermark. The signature is fluid and cursive.

Ing. Luis Aníbal Ortiz  
GERENTE GENERAL