

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

Quito, 13 de marzo 2020

Señores  
Socios de Compañía de Automatización Industrial  
**EUROINSTRUMENTS 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 2019; 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 2019 fue un periodo marcado por el riesgo y altibajos tanto en la economía como en lo político y social. Sin embargo, fue un año exitoso donde las metas y objetivos se cumplieron. Resalto los siguientes puntos:

- El giro del negocio comercial se desarrolló en las industrias de alimentos, de bebidas, lácteas, del petróleo y gas, textil, cemento, plantas de tratamiento de agua potable, plantas de tratamiento de aguas residuales, generación termoeléctrica e hidroeléctrica, cerámica, minería, farmacéutica, entre otras; con la provisión de bienes y servicios especializados por nuestros ingenieros de ventas y servicios, la implementación de soluciones completas de procesos industriales y el soporte de nuestros proveedores internacionales.
- El respaldo del gobierno de turno hacia una industria minera responsable ha llevado a que en este año dos proyectos mineros Mirador y Fruta del Norte localizados en el sureste del país, inicien su producción lo que ha dinamizado e inyectado recursos frescos en este nuevo segmento industrial. Pienso que a futuro este será el sector industrial más importante para nuestra economía y por ende para nuestra actividad comercial. La estabilidad de los precios del petróleo y la necesidad del país de mantener una producción estable de crudo hizo que exista inversiones importantes en este sector; sin embargo, la alta morosidad de clientes estatales y privados se mantiene.
- El entorno comercial en este periodo ha sido muy favorable, con un crecimiento esperado, con un alto riesgo operativo que llevo a tomar decisiones comprometedoras. La paralización de la economía del país por más de 10 días debido a un levantamiento indígena, así como la alta morosidad de clientes importantes demandó muchos recursos para poder mantener una cartera por cobrar saludable sin afectaciones en el flujo de caja.

## **CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS EN EL EJERCICIO ECONOMICO 2019**

Las metas y objetivos previstos para el año que estamos analizando, en términos generales podemos decir que fueron muy satisfactorios. Hemos seguido nuestro plan estratégico y cumplido con los indicadores de nuestro sistema de gestión con éxito.

Las metas y objetivos que nos fijamos para el 2019 fueron los siguientes:

- 1.- Fortalecimiento y desarrollo del departamento técnico-comercial.
  - Crear el cargo de Gerente Nacional de Ventas.
  - Suprimir el cargo de Supervisor Nacional de Ventas.
  - Asignar la cobertura la industria de agua potable y aguas residuales a un asesor.
  - Asignar la cobertura de Proyectos a un asesor.
  - Crear el cargo de Director del Laboratorio de Calibración ISO17025
  - Ser proveedor preferido en medición de nivel en los separadores trifásicos y en los sistemas de reinyección de agua de formación en los posos de petróleo. Visitas planificadas a clientes petroleros en Oriente y ampliar las visitas a proveedores de servicios
  - Promover el teletrabajo de asesores e ingenieros
  - 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)
- 5.- Disminución de inventario
- 6.- Obtención de la Acreditación como Laboratorio de Calibración ISO17025
- 7.- Optimizar procesos del Departamento Administración-Contabilidad

Respecto al primer punto los resultados son muy satisfactorios. Se ejecutaron todas las acciones y se asignaron los recursos necesarios para ello. Para resaltar que, por ejemplo, existe un seguimiento de las oportunidades, planificación de las visitas de los asesores técnicos, reportes de visitas, entre otros en nuestro CRM, seguimiento trimestral de KPI's reuniones semanales y trimestrales; sin embargo, existe aun mucho trabajo que hacer por parte de los asesores técnicos con el trabajo en el CRM.

La contratación de nuevo personal calificado resulta un proceso complicado y de un costo alto, razón por la cual la alta dirección gestiona para que los nuevos cargos sean ocupados por miembros del staff existente de colaboradores; así como, también se logró mantener el staff dotándoles de capacitación, incentivos y estabilidad. Se contrato un vendedor técnico para el mercado de F&B y otros en Quito.

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 segundo objetivo, existe el compromiso de la alta dirección de fortalecer los procesos de gestión de calidad asignando la responsabilidad de la gestión al Director del Laboratorio. Prueba de ello es que hemos pasado la Auditoria externa de SGS con muy pocas no conformidades.

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. Estamos obligados por Endress+Hauser a usar otro CRM llamado Sales Force como parte de la estrategia mundial de alineación que todos los Representantes deben hacer, continuamos con esta doble labor apoyados con pasantes para subir la información de nuestro CRM al SF. Aún no hemos implementado una automatización para esta tarea. Esperamos hacerlo en el 2020.

El cuarto objetivo, los resultados fueron los mejores para la organización. Se ganó el proyecto para la nueva planta de tratamiento de aguas residuales de Guayaquil, Las Esclusas, proveyendo equipos y servicios asociados. En el sector minero con nuestro cliente Aurelian Ecuador hemos desarrollado nexos estrechos de negocios. La tarea pendiente con este cliente está en Servicios pues no hemos conseguido nada.

Respecto al inventario, como en años anteriores no se logró una reducción sustancial se procedió a dar de baja del inventario a ciertos ítems que ya no se pueden comercializar.

El quinto objetivo, fue el logro más grande y esperado por la organización durante muchos años. Euroinstruments obtuvo al fin la acreditación ISO 17025 como LABORATORIO DE CALIBRACION móvil. Se planificó ampliar el rango de calibración para de esta manera cubrir la demanda local existente. Se inició ya el proceso para este fin. Esta funcionando, operativo y produciendo que es lo más importante.

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. La información contable es confiable y se pueden obtener balances de forma mensual. El objetivo propuesto es tener balances semanales para el 2020. Mejoras y actualizaciones continúan en desarrollo en función de las necesidades de los usuarios. En vista de que es una persona natural la que nos presta este servicio del desarrollo del sistema contable es necesario buscar opciones para mitigar el riesgo futuro.

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

El SRI nos ha devuelto los impuestos reclamados en 2018. Se procedió a ingresar un nuevo reclamo de devolución de impuestos que será concluido en el 2020.

Hemos cumplido con todos los requerimientos legales y tributarios con el fin de seguir calificados en la BVQ para emitir facturas negociables. Esta herramienta nos ha permitido flexibilidad al momento de negociar, aunque solo la utilizamos con un cliente en particular.

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 con 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 por la Contadora.

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: Presentamos un reclamo ante el SERCOP por lo que nosotros consideramos una descalificación ilegal en un proceso de contratación pública de CELEC – Termoguayas.

## **ANÁLISIS 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 tendencia de estancamiento en el 2020. La morosidad de las empresas contratistas que operan los campos petroleros se mantiene a más de 120 días. Resaltar en este campo la realización de un proyecto de Sistema de Seguridad Funcional para unas facilidades de PAM a través del contratista Wayra con muy buenos resultados.

Las oportunidades de negocio se incrementaron para nuestro departamento de servicios especialmente relacionados a clientes ubicados en el Oriente donde están las facilidades petroleras. Se decidió que el asesor comercial de la línea Dreger domiciliado en Guayaquil asuma cierta cartera de servicios ya que cuenta con el conocimiento y experticia en este campo y así cubrir la demanda de manera oportuna.

Las centrales termoeléctricas siguen con una actividad moderada no vemos una reactivación en el futuro de este sector.

El mercado de alimentos y bebidas sigue siendo nuestra fortaleza, focalizando las oportunidades y concentrados en clientes pequeños, medianos y grandes, ofreciendo soluciones de ahorro energético y de mejora de sus procesos. Resaltamos en este sector las inversiones privadas hechas en plantas de fabricación de balanceados.

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. 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 es un sector estratégico y no cíclico, por lo que se decidió tener un asesor dedicado solo a este mercado. Tratamos de llegar a un acuerdo con un proveedor de analizadores de vibración, sin resultados positivos con los equipos de prueba enviados por el fabricante.

3.- Como ha sucedido en años anteriores 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 presentados los cuales recibieron la urgente respuesta y solución. La capacitación de sus ingenieros es permanente. Sin embargo, creo que aún hace falta más gestión con el fin de conseguir más contratos a largo plazo de la manera de garantizar una continuidad

4.- El laboratorio de Calibración inicio sus operaciones formales con todo el equipamiento necesario y con el branding requerido. Muy buena aceptación de los clientes del sector de alimentos y bebidas. Esperamos un retorno de inversión significativo para el 2020.

## **ANALISIS ECONOMICO-FINANCIERO**

En el ejercicio económico del 2019, la compañía obtuvo ingresos netos por la suma de USD 3'177.526,70 lo que representa un 3% menos que el ejercicio anterior. Es satisfactorio considerando todos los problemas socio económicos vividos en el país y a la vez, nos compromete para la gestión del 2020 un incremento de al menos un 11%.

Los costos de venta para la obtención de los ingresos enunciados en el párrafo anterior ascienden a la suma de \$1'645,729.65; los gastos operativos fueron de \$951,942.59 que representa un incremento del %7.21 respecto del ejercicio anterior.

El resultado operativo al cierre económico 2019 es de una utilidad de \$579.854,66 antes del pago de impuestos, participación del 15% a trabajadores y provisión de la reserva legal lo que representa una disminución del 9.28% 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 la política de descuentos y de los precios de venta al público de la empresa con el fin de no afectar el flujo de caja y la operación saludable (utilidad) con la que ha venido funcionando.

2.- Fortalecer el control del gasto operativo con acciones que no afecten a la productividad de la empresa.

- 3.- Basados en el sistema de gestión ISO9001-2015 tomar acciones sobre el proceso de 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. Además, de controlar de una manera muy estricta la facturación inmediata de los pedidos a su arribo a nuestras bodegas.
3. Reforzar el área de servicios con personal, capacitación y herramientas. Incorporar nuevo técnico operador para el Laboratorio de Calibración. Contratar otro vendedor externo experimentado para el sector de O&G.
- 4.- Migrar a otra razón social el Laboratorio de Calibración Euroinstruments para evitar no conformidades que podrían venir de los organismos de control. Es una recomendación de un asesor externo especialista en este campo.
- 5.- Solicitar a la Contadora de la empresa gestionar para que los balances de la empresa estén disponibles y actualizados a finales de cada mes.
- 6.- Evaluar el riesgo de negocios con contratistas que prestan servicios en empresas públicas antes de participar en licitaciones.
- 7.- Crecer en las otras líneas de negocio de la empresa en un 25% anual hasta el año 2025.
- 8.- Permanecer alineados con la estrategia comercial de nuestro representado Endress+Hauser.
- 9.- Contratar asesoría externa para promoción por redes sociales: twitter, whatsapp, facebook, etc.
- 10.- Remodelación de la oficina matriz a un ambiente más abierto y moderno.

Atentamente,

LUIS ANIBAL  
ORTIZ  
ALDAZ

Firmado digitalmente por  
LUIS ANIBAL ORTIZ  
ALDAZ  
Fecha: 2020.05.14  
15:57:51 -05'00'

Ing. Luis Aníbal Ortiz  
GERENTE GENERAL