

**CT-A-C0063/2010**



**Turn to the Experts™**

**AIR CONDITIONING**

DISTRIBUIDOR PARA EL ECUADOR

TUNGURAHUA 612 E/ HURTADO Y VELEZ

1800 CARRIER

PH: 593-4-2450624

FAX: 593-4-2450623

P. O. BOX 7276

e-mail: [actech@enfriando.com](mailto:actech@enfriando.com)

Guayaquil, Abril 16 del 2009



**INFORME GENERAL A LOS ACCIONISTAS DE INGENIERIA EN CLIMATIZACION  
AC TECH S.A.**

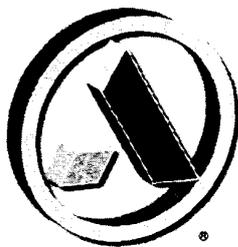
**Señores ACCIONISTAS:**

Una vez que el periodo correspondiente al año 2009, ha concluido, y considerando que nuestra empresa ha concluido su Décimo cuarto año fiscal de labores continuas, me permito hacer un breve resumen de nuestra gestión, la cual, de forma lamentable debo decir, no es muy diferente para este año y que ha resultado poco exitoso, a diferencia de mejores años anteriores. Nuestro esfuerzo, esta vez ha sufrido serios y quizás irreparables reveses.

Como ustedes tienen conocimiento, el trabajo primordial de nuestra empresa es brindar servicios de Ingeniería Mecánica, y por décimo cuarto año estamos dedicados a la venta de equipos de Acondicionamiento de aire, servicios y repuestos.

Dentro de nuestro ámbito o nuestro accionar, debemos destacar nuestro esfuerzo permanente en mantener nuestros contactos de Servicios de Mantenimientos Preventivo Periódico y ofrecido a algunas entidades particulares y de importancia local, principalmente a: Ecuavisa, Plásticos Industriales (Pycca), no sin antes mencionar que nuestra relación con el Cliente Ecuavisa se empezó a deteriorar a inicios del año y finalmente perdimos al cliente luego de 20 años de haberlo servido a través de nuestras empresas. No pudimos luchar contra intereses creados de ciertos elementos de Ecuavisa que buscaban introducir nuevos elementos más afines y con empatía hacia el mando medio a cargo del servicio. Debemos mencionar que nuestra participación en el mercado en referencia u a fin , no es tan significativa y recalamos que no va acorde al tamaño de nuestra empresa y tampoco va acorde a la capacidad de nuestros clientes , por ello y por serios reveses sufrido a durante años pasados , respecto a la poca fidelidad de nuestros empleados en esa área, lo cual parece ser un activo de este tipo de personal, los cuales menoscabaron y siguen menoscabando nuestro sistema de clientes y aprovechándose e infiltrándose nos han sabido desplazar en contrataciones fijas que hemos tenido con empresas serias y que finalmente han coadyuvado para que esta situación sea comprometida, nos ha ocasionado ingentes pérdidas en esta línea de negocios. En fin, el problema fue identificado desde el año 2008, y a pesar de que se planifico acciones inmediatas enfocadas al servicio al cliente y reforzado o intentar reforzar la capacidad técnica de nuestro personal con nuevas contrataciones, nos ha sido lamentablemente imposible cambiar la perspectiva del negocio.

4



CT-A-C0063/2010



Turn to the Experts.™

AIR CONDITIONING

DISTRIBUIDOR PARA EL ECUADOR

TUNGURAHUA 612 E/ HURTADO Y VELEZ  
1800 CARRIER

PH: 593-4-2450624

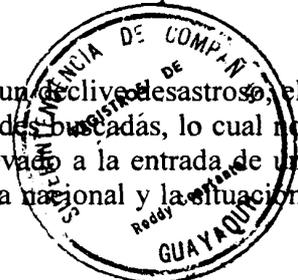
FAX: 593-4-2450623

P.O. BOX 7276

e-mail: artech@enfriando.com

Es bien conocido en el medio, sobre este tema, nuestra renuencia a renunciar los controles sobre la posesión de materiales sobrantes de los diferentes trabajos que realizamos, so beneficio y conflicto de intereses que traería esta situación. Sin embargo, conocemos que esa renuencia que mantenemos, amparada bajo nuestros valores éticos imposibilita el mejoramiento de la relación con los empleados. Los empleados manifiestan que todo lo que sobra de un trabajo es de propiedad de ellos y nuestra empresa a través de su Gerente considera que esa posición contraviene nuestros lineamientos éticos, pues formaliza el hurto y refuerza los intereses creados al realizar un trabajo. Por ende, la problemática es seria y al parecer nuestra posición es equivocada, pues toda nuestra competencia la práctica y lo elogia.

Es importante anotar que negocio de venta de equipos este año enfrenta un declive desastroso, el mismo que en el transcurso del 2009, no ha sido provisto de oportunidades buscadas, lo cual no ha mejorado ostensiblemente nuestra situación económica y nos ha llevado a la entrada de un año 2009 lleno de inquietudes dada la coyuntura con la situación política nacional y la situación económica mundial.

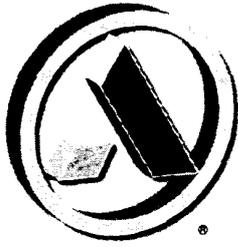


Respecto a las instalaciones que usualmente nos vemos avocados a efectuar, debo establecer que esta vez no hemos tenido resultados halagadores en cuanto a la cantidad de trabajos disponible en este segmento, no obstante debo indicar y hacer hincapié, hemos nuevamente cometido los errores del año pasado pues desde mi punto de vista la relación con los empleados de operaciones es simplemente y reiterativamente desastrosa. Creo que hemos cometido serios errores de contratación por enésima vez, al haber permitido que jóvenes ingresen a nuestra empresa sin la debida madurez y sin el debido conocimiento, lo cual a sido un caldo de cultivo para la mediocridad, la cual ha campeado en muchas situaciones inherentes a estas labores. Por otra parte, el sistema de contratación no nos ha resultado exitoso en cuanto a los trabajos de ductos. Creo que este año, no hemos encontrado contratistas que actúan con seriedad y que realizan labores que nos llenen de orgullo. Como moraleja a estos reveses, estoy seguro que el año 2009, empezaremos a contratar o tercerizar personal d servicios en un intento de lograr ciertas mejoras; sin embargo observo que en el aspecto de contratación va ser muy complicado obtener mejoras dado el empobrecimiento técnico y calificado del mercado laboral de nuestro País.

Hemos fortalecido nuestra actividad en los trabajos de instalación de sistemas de agua helada, los cuales son muy pocos en el medio y que son bastantes redituables. Esta operación ha sido vital para nuestra empresa, pues a través de ella hemos y estamos logrando esfuerzos significativos, canalizados a través de contratistas, que nos permiten sobrellevar mejores ingresos para la empresa.

En cuanto a la línea de repuestos y ventas de materiales, tengo el desagrado de comunicar a ustedes que no hemos mantenido ni incrementado nuestro posicionamiento en el mercado. Hemos incrementado nuestro inventario a veces en determinados inventarios de equipos, pero esto ha sido poco beneficioso, dado los márgenes actuales de utilidad en este rubro.

cl



**CT-A-C0063/2010**



**Turn to the Experts.™**

AIR CONDITIONING

DISTRIBUIDOR PARA EL ECUADOR

TUNGURAHUA 612 E/ HURTADO Y VELEZ

1800 CARRIER

PH: 593-4-2450624

FAX: 593-4-2450623

P.O. BOX 7276

e-mail: [artech@enfriando.com](mailto:artech@enfriando.com)

Hemos incrementado las líneas comerciales que ofrecemos a nuestros clientes. Actualmente estamos suministrando partes y piezas lo cual augura un éxito a corto plazo, pues estamos seguros que esta línea basada en nuestra condición de distribuidor nos va abrir caminos a una sólida situación comercial.

Por otra parte hemos sobrellevado nuestra relación de distribución de dos líneas comerciales de origen colombiano. Una de ellas a FIBERGLASS, que manufactura fibra de vidrio en presentaciones de Dut Wrap y de Duch Board y otra de ellas es una fabrica de rejillas de aluminio llamada LAMINAIRE, las mismas que nos siguen brindando su apoyo incondicional y que nos esta permitiendo sobrellevar muy cómodamente nuestras ventas de almacén, pues los productos son de excelente calidad y precios muy competitivos versus el producto norteamericanos que acostumbrábamos a adquirir.

Por otra parte, como mencione en un principio, y en términos generales, nuestro crecimiento ha sido sometido durante todo el año, sin embargo existe un aspecto de vital importancia que aun esta latente. Y es que en el aspecto financiero-administrativo, a pesar de nuestro esfuerzo no hemos podido concluir el manejo profesional de nuestra información. Reconozco seguir fallando en el control de los gastos generales de la empresa, los cuales nos han puestos en una situación poco competitiva en el aspecto de servicios al cliente. Esta situación se ha complicado por la falta de eficiencia de nuestros empleados.

Por último, permítame expresar mi aprecio y agradecimiento por la confianza depositada en mi labor y con la esperanza de que el año 2009, sea dedicado a fortalecer nuestro sistema contable y objetivos propuestos.

Atentamente.

ING. PAUL CORREA CORREA  
GERENTE GENERAL

