

INFORME DE GERENCIA

1. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Desde su inicio en 1998, **PRECISION Y CONTROL PRECITROL S.A.** ha enfocando su actividad en las áreas tradicionales detalladas abajo, pero en el último año se pretendió enfocar en la nueva actividad de las Obras Civiles, negocio que por los montos de venta resulta muy atractivo, cuando se consigue trabajos.

Las áreas tradicionales son:

- Servicio Técnico.
 - De equipos vendidos por Espinosa Páez S.A.
 - Rentable, Calidad y Eficiencia
 - Cobertura Nacional
- Desarrollo y Construcción.
 - Soluciones para proyectos especiales de clientes.
 - Desarrollo de nuevos productos y/o mercados.
- Distribución y comercialización de equipos y servicios.
 - Soluciones de automatización industrial.
- Desarrollo de programas de aplicación.
 - Soluciones para proyectos con equipos programables Mettler Toledo.
 - Soluciones completas e interfases para trabajar en computadores personales interconectados a equipos Mettler Toledo.

2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

- La Junta de Accionistas emitió disposiciones sobre la distribución de utilidades, solicitando que las mismas sean repartidas a los accionistas. Proceso que se cumplió en el año 2009, entregando los valores a los Accionistas.
- Se solicitó el continuar con las políticas establecidas para el manejo de la parte técnica tanto de Quito, como de la sucursal de Precitrol S.A. en Guayaquil, pero poner especial atención a las operaciones en Guayaquil y Manta. Por este motivo se tomaron las siguientes acciones:
 - Se contrató a un nuevo Jefe Técnico para Guayaquil, para que trabaje en la supervisión y control de las actividades técnicas en Guayaquil. El enfoque fue el de contratar un Ingeniero, con conocimientos en electrónica y programación, con residencia en Guayaquil, para mantener una presencia continua, y no la de las visitas que el anterior Jefe Técnico realizaba por tener su residencia en Quito.

- El Jefe Técnico anterior, fue movido a trabajar en Quito para el desarrollo de Proyectos, área en la que Precitrol S.A. tiene mucha experiencia, pero no tiene personal para su venta y seguimiento. Por su experiencia, esta posición tomó a su cargo la dirección del Servicio Técnico en Manta.
 - Se mantuvo la posición del Gerente Técnico a nivel nacional, quien trabaja principalmente en Quito, pero con un esquema espaciado de visitas a la ciudad de Guayaquil.
- Se pidió continuar con el desarrollo de aplicaciones de SW tanto para PC's como para equipos programables Mettler Toledo; especialmente aquellos nuevos modelos que son programables. Para ello se capacitó localmente, a una persona adicional que colabore en el desarrollo de aplicaciones de software para equipos Mettler Toledo Programables. Se proveyeron soluciones para múltiples Clientes, tanto locales como en el extranjero, utilizando equipos Mettler Toledo programables, así como sistemas para PCs, que se unen al inventario de aplicaciones con que cuenta la empresa.

3. ACTIVIDADES PRINCIPALES

Las actividades realizadas en el año 2009 fueron:

a) SERVICIO TECNICO

- Servicio de Calidad, avalado con la renovación de las Certificaciones obtenidas de Coface y SGS con muy buenas calificaciones.
- Estrecha coordinación de trabajos con el INEN.
- Renovación de Certificaciones de Patrones de Laboratorio y de Técnicos
- Contratación de nuevo Jefe Técnico para Guayaquil, con la idea de mantener una persona de Guayaquil, con residencia en Guayaquil, y con suficientes conocimientos técnicos (Ingeniero) en este puesto. Sin embargo, en el día a día de su actividad, no se logró cumplir con el objetivo en el plazo esperado, por lo que se debió tomar la decisión de eliminar este puesto, y lograr hacer lo mismo, con menos personal.
- Soporte / Desarrollo de productos:
 - Control de Flujo de Jugo de Caña / Melaza para empresas Cañicultoras de Sudáfrica, Madagascar, y otros.
 - Control y ajuste de Peso neto para cajas de producto terminado, a ser aplicado en la industria del Banano, y otros.
 - Control de Trazabilidad de productos utilizados como condimentos en la industria de embutidos.
 - Control de procesos de producción, contenido neto, y trazabilidad de productos manejados por peso.
 - Servidores Transaccionales para el registro de la producción en línea, enviando información por red Ethernet.
 - Soporte al nuevo sistema BanaScale-780.
 - Desarrollo del nuevo sistema BanaTray.

- Recepción de materia Prima / Inventarios por peso.
- Contratos de Mantenimiento.
 - Veinte contratos firmados, algunos con varios Clientes.
 - Algunos contratos en proceso de oferta y negociación.
- Cobertura a nivel nacional, con técnicos en Quito, Guayaquil, y Manta.

b) CAPACITACION

- Capacitación en el exterior sobre Sistemas para Pesaje en Movimiento (WIM).
- Varias charlas técnicas tanto en Quito como en Guayaquil sobre los equipos Mettler Toledo, tanto en equipos de la línea industrial, como de la línea de retail.
- Curso de Metrología, dictado internamente en Guayaquil, con evaluaciones realizadas a fin de determinar el grado de comprensión.

c) DESARROLLO DE SOFTWARE

- Migración de algunos sistemas desarrollados para equipos IND780 a los nuevos equipos programables IND560, utilizando Task Expert.
- Se han desarrollado varias aplicaciones nuevas para equipos IND780, entre ellos el software para el nuevo equipo BanaTray -560, así como aplicaciones para balanzas de camión, control de procesos industriales, y otros.
- Se incrementó en el Inventario de Programas desarrollados por la Empresa para equipos IND780, IND560, JagXtreme y Computadoras, enfocando en gran medida los desarrollos hacia aplicaciones en red.
- Aplicaciones adicionales están en proceso de desarrollo, o se las ha creado con fines de demostración.
- Instalaciones y soporte a SW de Mettler Toledo.
- Soporte interno de SW y control de virus.

d) ADMINISTRATIVAS

Para el cumplimiento de los objetivos de la empresa se realizaron las siguientes acciones:

- Personal.
 - A finales de año, en vista de que hubo que reversar la decisión de contratar un Jefe Técnico para Guayaquil, se decidió entregar parte de estas responsabilidades en la Asistente Administrativa Financiera de Guayaquil.
 - Personal de limpieza tanto para la oficina de Quito, se realiza con empresa externa para la provisión de este servicio.
 - Se mantuvo la organización administrativa así como la Gerencia Técnica para Quito y Guayaquil basada en comisiones sobre resultados.
- Se mantuvo esquema de valoración de trabajos, definición de comisiones:
 - Procedimiento estándar de valoración de trabajos y movilización.
 - Comisiones valoradas usando distribución porcentual sobre mano de obra, y otros, facturada y cobrada.

- Comisiones de la Gerencia Técnica a partir de Mano de obra, Repuestos y Obras Civiles cobradas en cada mes.
- Comisiones del Jefe Técnico basados principalmente en los resultados de Guayaquil.
- Se mantuvo el acuerdo con Espinosa Páez S.A. para valorar los trabajos internos e instalaciones con un 20% de descuento. De igual manera, Espinosa Páez S.A. provee un 20% de descuento sobre repuestos utilizados.
- Adecuado manejo de todas las obligaciones fiscales, adecuando la operación de Precitrol para asegurar el cumplimiento de normas.
- Relaciones con Clientes.
- Manejo de documentos contables por medio de terceros, con visitas semanales de soporte e ingreso de información de Guayaquil.
- Actividades Bancarias y Financieras.
- Revisiones de cumplimiento de Licenciamiento del Software utilizado.

d) LABORALES

Se realizaron:

- Pagos oportunos por aportes al IESS. Se realizó el cambio para el pago de los fondos de reserva establecido a mediados de año, dejando a los trabajadores que decidan si dichos fondos deben acumularse en el IESS, o ser entregados directamente al empleado.
- Los pagos por beneficios sociales, entre ellos el pago de utilidades, y décimo tercer sueldo, se efectuaron en las fechas estipuladas en el Código de Trabajo, así como los formularios presentados al Ministerio de Trabajo.
- La empresa se rige con sueldos mínimos sectoriales, correspondientes a la rama sectorial: técnicos en mantenimiento, debido a la similitud que tienen las actividades de los empleados con las de la referida rama sectorial. Esta decisión fue tomada desde Abril de 1998.
- Se mantiene un esquema de compensación justa por el trabajo, en base a comisiones por las ventas realizadas, facturadas, y cobradas; con ello, a mayor esfuerzo y productividad del trabajador, mayor ingreso.

4. COMPARACIÓN FINANCIERA

La empresa inició sus actividades en enero de 1998 manteniendo un incremento constante en su actividad, reflejada en un aumento de facturación en los ejercicios económicos desde el 98, hasta el 2008, seguido por un retroceso en el 2009 en el nuevo rubro de Obras Civiles.

Para propósitos del análisis se hará una comparación entre los ejercicios del 2008 con el del 2009, después de impuestos. Es evidente un retroceso en la actividad, y especialmente en los ingresos obtenidos por servicios en el 2009, lo que a su vez afecta a los índices financieros de la empresa. Los ingresos por servicios pasaron de un valor de 932,052 dólares, a un valor de 773,185 dólares en el 2009, el cambio se dio

especialmente porque no se concretaron muchos negocios en la nueva línea de negocios: Obras Civiles, debido a un notable estancamiento de las inversiones en las empresas industriales con las que trabaja Precitrol S.A.

La baja facturación del año 2009, permitió reducir el valor de cuentas por cobrar a Clientes, pasando de 168,414 el año pasado, a un valor de 124,100 dólares. El esfuerzo para mejorar la cobranza de la empresa ayudó también a que se consiga una reducción en este rubro, pero en el año 2010 se deberá continuar con este esfuerzo.

Los gastos de ventas también han disminuido desde 692,195 en el 2008 hasta 576,176 dólares en el 2009, variación que mantiene una proporción similar comparada con la disminución en las ventas de servicios.

Los gastos de administración bajaron ligeramente de 148,557 a 148,480, especialmente si se considera una inversión considerable en readecuar la oficina de Guayaquil.

Ello ha producido un resultado operativo de 39,520.55 dólares en el 2009, es decir, que la baja en facturación del 2009 efectivamente tuvo un impacto en los resultados.

Con ello la rentabilidad de la empresa ha bajado a un 5.03%, lo que hace muy importante que se tomen algunas medidas tendientes a mejorar la rentabilidad de la empresa en los próximos años.

El Capital de la empresa se mantuvo en 105,000 dólares en el 2008.

5. RESULTADO ECONOMICO

En el período 2009, la empresa obtuvo una utilidad de 39,520.55 dólares. El destino de estas utilidades se sujetarán a las disposiciones laborales, tributarias y legales emitidas por las entidades de control, tales como: Ministerio de Trabajo, Ministerio de Finanzas y Superintendencia de Compañías.

6. ANALISIS ECONÓMICO (En miles de dólares, después de Impuestos)

El activo tiene un valor de	283.9
El pasivo tiene un valor de	140.8
El patrimonio total tiene un valor de	143.1
La utilidad del ejercicio tiene un valor de	39.5
Los ingresos tienen un valor de	785.0
Los egresos tienen un valor de	745.4

7. ANALISIS FINANCIERO (Después de Impuestos)

Solidez	= Activo Corriente / Pasivo Corriente	= 237,675 / 77,396	= 3.07
Liquidez	= Activo Disponible / Pasivo Corriente	= 22,516 / 77,396	= 0.29
Rentabilidad	= Utilidad x 100 / Ventas	= 39,521 / 784,957	= 5.0%
Inversión	= Utilidad x 100 / Capital	= 39,521 / 105,000	= 37.6%
Cobranza	= Clientes x 360 / Ventas	= 44676126/784957	= 57 días
Deuda	= Pasivo / Activo	= 126,464 / 283,855	= 0.45

8. RECOMENDACIONES

Una vez realizado el análisis de las operaciones realizadas en el 2009 me permito recomendar lo siguiente para el 2010:

- Mantener y mejorar las políticas implementadas.
- Concretar el objetivo del año pasado, para lograr que el año 2010 sea un año de “Expansión Nacional e Internacional”, de manera que la mejora en facturación se consolide, y crezca en el país, así como lograr la exportación de Servicios y Productos hacia el exterior.
- Reforzar la venta de soluciones hacia nuestros Clientes, utilizando como base la enorme experiencia adquirida a lo largo de doce años de funcionamiento.
- Elaborar Videos explicando las soluciones disponibles, construir equipos para hacer demostraciones, que ayuden a difundir los productos desarrollados para Clientes en el Ecuador, como en el exterior, ofreciendo productos, servicio, y software disponible.
- Aumentar la facturación tanto de las líneas de negocio tradicionales, como las nuevas, especialmente en aquellas líneas rentables para la empresa, como son: la venta de mercadería; venta de Proyectos o soluciones que incluyan HW, SW, y control; venta de asesoría en términos de calidad y uso de software de control de producción en términos de trazabilidad y calidad.
- Mantener el ritmo de expansión que se ha obtenido en Guayaquil y, lograr algo similar para Manta, que tiene un gran potencial de negocios.
- Consolidar los esfuerzos para incluir a PRECITROL dentro de un programa para certificación como laboratorio de calibración de pesos.
- Continuar en la búsqueda de líneas adicionales de negocio, complementarias a los servicios que permitan obtener una mejor rentabilidad sobre la inversión.
- Continuar y mejorar las políticas de reducción de costos, especialmente en lo referente a la movilización para trabajos fuera de las oficinas de Precitrol S.A.
- Continuar en la búsqueda de alternativas para mejorar la productividad del personal técnico, evitando tiempos muertos, y trabajos no facturados.

9. PROYECCIONES

La empresa con esta administración pretende:

- Buscar maneras para mejorar la rentabilidad de la empresa, principal objetivo del 2010, permita una situación económica estable, y de largo plazo.
- Posicionar a PRECITROL como líder en la provisión de servicios a nivel nacional, e internacional, con técnicos capacitados, herramientas y equipos necesarios para la provisión de servicios de calidad, a sus Clientes, y que puedan ser reconocidos por empresas que manejen normas y sistemas para la gestión de la Calidad.
- Completar la migración del manejo contable a un sistema en línea, automático y confiable, que se adapte a los todos los nuevos requerimientos de manejo contable solicitados por el SRI.
- Establecer procedimientos, normas, políticas y técnicas que busquen cada día la eficiencia, y la economía de la empresa.
- Extender la cobertura de servicios de la empresa a nivel internacional, ofreciendo servicios especialmente en Costa Rica.
- Incrementar la presencia de la empresa a nivel nacional, incluyendo Manta, Ambato y Cuenca, mejorando el servicio y cobertura a Clientes desde las oficinas de PRECITROL en Quito y Guayaquil.

Es todo cuanto puedo informar a ustedes señores Accionistas.

Atentamente,



Ing. Marcelo Valdez
GERENTE GENERAL

