

75667

Quito, 20 de marzo del 2007

## INFORME DE GERENCIA.

### 1. OBJETIVOS DE LA EMPRESA

**PRECISION Y CONTROL PRECITROL S.A.**, inició su actividad desde inicios de 1998, y continúa enfocando su actividad en las siguientes áreas:

- Servicio Técnico.
  - Rentable
  - Calidad y Eficiencia
  - Cobertura Nacional
- 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.
- 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.

### 2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

- La Junta de Accionistas emitió disposiciones sobre la distribución de utilidades, solicitando que las mismas sean capitalizadas y se realice el aumento de capital de la empresa junto con la reserva legal, y la reserva de capital. Proceso que se cumplió en el año 2006 elevando el capital social de la Empresa a 105,000.00 dólares, y los nuevos títulos de acciones quedaron entregados a los Accionistas.
- La Junta de Accionistas dispuso también un cambio de formato en la presentación de los estados financieros, a fin de facilitar la evolución mes a mes, y comparar con el año pasado, lo cual se cumplió a mediados de año y se lo sigue haciendo.
- Se cumplió con el objetivo de 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. Por este motivo se tomaron las siguientes acciones:
  - 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, como soporte durante la semana que el Jefe Técnico de Guayaquil trabaja en Quito.

- La posición del Jefe Técnico para Guayaquil se mantuvo, asignando dos semanas de su tiempo a Guayaquil, y una semana en Quito. Su principal responsabilidad continuó en la mejora de la atención a los Clientes de Guayaquil y Manta, la productividad y la ocupación de los grupos de técnicos de dicha ciudad.
- Se solicitó adicionalmente dar un soporte técnico directo y más eficiente para Manta, lo que llevó a la contratación de un técnico adicional para atender a esa ciudad en forma prioritaria, junto con el apoyo de los técnicos de Quito y Guayaquil.
- La Junta General de Accionistas dispuso adicionalmente entrar en un ciclo agresivo de capacitación técnica, por lo que se inició un ciclo de capacitación técnica y de servicio que se detalla más abajo.
- Se pidió continuar con el desarrollo de aplicaciones de SW tanto para PC's como para equipos programables Mettler Toledo. Se proveyeron soluciones para múltiples Clientes, utilizando equipos Mettler Toledo, junto con programas instalados en ellos, así como en PCs, que se unen al inventario de aplicaciones que la empresa dispone.

### 3. ACTIVIDADES PRINCIPALES

Las actividades realizadas en 2006 fueron:

#### a) SERVICIO TECNICO

- Renovación de Certificaciones de Patrones de Laboratorio y de Técnicos
- Servicio de Calidad, Mantenimiento de Certificaciones obtenidas de Coface y SGS con muy buenas calificaciones.
- Soporte / Desarrollo de productos:
  - Dosificación / Ensacado de materiales.
  - Control de procesos de producción por peso.
  - Soporte y Venta de Repuestos a Camerún - BanaScale
  - Recepción de materia Prima / Inventarios por peso.
- Contratos de Mantenimiento.
  - Treinta y un contratos firmados, algunos con varios locales.
  - Algunos contratos en proceso de oferta y negociación.
- Coordinación de trabajos con el INEN.
- Cobertura a nivel nacional, con técnicos en Quito, Guayaquil y Manta.

#### b) CAPACITACION

- Entrenamiento en Colombia sobre la Instalación y uso del software para control estadístico de procesos: FreeWeigh.Net.
- Varias charlas técnicas tanto en Quito como en Guayaquil sobre los equipos Mettler Toledo.

- Se asistió al lanzamiento y curso tanto a nivel de configuración y uso del nuevo indicador de peso Mettler Toledo: IND780, realizado en Miami.
- Entrenamiento en programación Task Expert realizada en Miami.
- Curso de Metrología, realizado tanto en Quito como en Guayaquil, para todos los técnicos de la Empresa.
- Charla de la Cámara de Comercio de Quito, realizada en Quito para personal Administrativo de Quito y Guayaquil sobre Etiqueta y Protocolo.
- Charla en Quito, y charla en Guayaquil, dictada por la Cámara de Comercio de Quito sobre Servicio al Cliente.

#### c) DESARROLLO DE SOFTWARE

- Se realizó la primera instalación del Software de Mettler Toledo: Free Weigh.Net en la ciudad de Manta, proceso que además de su complejidad, tuvo un mérito adicional pues fue instalado aún antes de contar con el entrenamiento para la instalación y manejo del sistema.
- Se incrementó en el Inventario de Programas desarrollados por la Empresa para equipos JagXtreme y Computadoras, enfocando en gran medida los desarrollos hacia aplicaciones en red.
- Un buen número de 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.
  - Nuevas contrataciones: Un Técnico para Guayaquil.
  - 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 facturada y cobrada.
  - Comisiones de la Gerencia Técnica a partir de mano de obra y repuestos cobrados 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.
- Manejo de documentos contables por medio de terceros, con visitas semanales de soporte e ingreso de información de Guayaquil.
- Actividades Bancarias y Financieras.

➤ Relaciones con Clientes.

d) LABORALES

Se realizaron:

- Pagos oportunos por aportes al IESS.
- 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 correspondientes al área de 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 2006.

Para propósitos del análisis se hará una comparación entre los ejercicios del 2005 con el del 2006, antes de impuestos. Es evidente una mejora en los índices financieros de la empresa, aún a pesar de una disminución de un 5% en los ingresos por ventas.

Las variaciones más significativas entre el 2005 y el 2006 se han dado en los valores de Caja-Bancos, de 52,560 a 73,903 dólares; un valor alto en las cuentas por cobrar a Clientes de 77,415 similar al año pasado debido al incremento de facturación de la empresa, especialmente hacia fines de año, sumado a la política implantada en la mayoría de las empresas de hacer los pagos a 30 días o más, y por lo tanto no denota un problema en la cobranza de la empresa.

Los ingresos por servicios subieron de 502,209 a 541,534 dólares, lo que demuestra un incremento apreciable en la facturación de servicios de la Empresa, cumpliendo con la recomendación de aumentar la producción incluida en el informe del año pasado.

Los gastos de ventas también han aumentado desde 335,723 en el 2005 hasta 370,252 dólares en el 2006, variación que mantiene una proporción ligeramente más alta comparada con el incremento en las ventas de servicios.

Los gastos de administración bajaron ligeramente de 127,254 a 122,365 a pesar de un incremento en los gastos de oficina debido a una optimización de los gastos así como una pausa realizada en la adecuación de la contabilidad de la empresa.

Todo ello ha producido un resultado operativo de 33,971.32 dólares en el 2006, es decir, que la mejora en productividad no logró equiparar a la mejora en los resultados.

El Capital de la empresa se incrementó, de 86,790 dólares a 105,000 en el 2006.

## 5. RESULTADO ECONOMICO

En el período 2006, la empresa obtuvo una utilidad de 33,350.39 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	221.8
El pasivo tiene un valor de	95.0
El patrimonio total tiene un valor de	126.8
La utilidad del ejercicio tiene un valor de	34.0
Los ingresos tienen un valor de	541.8
Los egresos tienen un valor de	508.5

## 7. ANALISIS FINANCIERO (Después de Impuestos)

<b>Solidez</b>	= Activo Corriente / Pasivo Corriente	= 194,637 / 69,673	= 2.79
<b>Liquidez</b>	= Activo Disponible / Pasivo Corriente	= 73,903 / 69,673	= 1.06
<b>Rentabilidad</b>	= Utilidad x 100 / Ventas	= 33,350 / 541,815	= 6.16%
<b>Inversión</b>	= Utilidad x 100 / Capital	= 33,350 / 105,000	= 31.76%
<b>Cobranza</b>	= Clientes x 360 / Ventas	= 27869375 / 541815	= 51 días
<b>Deuda</b>	= Pasivo / Activo	= 82,955 / 221,825	= 0.37

## 8. RECOMENDACIONES

Una vez realizado el análisis de las operaciones realizadas en el 2005 me permito recomendar lo siguiente:

- Mantener las políticas implementadas.
- Definir el año 2007 como un año de "Capacitación Técnica, y Aumento de la Productividad en Guayaquil", de manera que la mejora en facturación produzca una mejora en resultados.
- Para ello será necesario aumentar la facturación de las líneas de negocio 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; y por último, un crecimiento real en la facturación de Guayaquil que no ha crecido como se esperaba.

- 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.
- Incrementar las políticas de capacitación del personal, al punto de lograr una clara diferenciación de Precitrol con respecto a otras empresas de servicios, además de facilitar el calificar a PRECITROL en aquellas empresas que tienen normas de uso de sistemas de gestión de la calidad.
- Empezar en líneas adicionales pero complementarias de servicios que permitan obtener una mejor rentabilidad sobre la inversión.
- 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:

- Lograr una rentabilidad aceptable sobre los servicios prestados para crear una posición económica estable, y de largo plazo.
- Posicionar a PRECITROL como líder en la provisión de servicios a nivel nacional, con técnicos capacitados, herramientas y equipos necesarios para la provisión de servicios de calidad, a todo tipo de empresas, incluyendo aquellas que manejen normas y sistemas para la gestión de la Calidad.
- Migrar el 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.
- Consolidar la presencia de la empresa a nivel nacional, incluyendo Manta, 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**