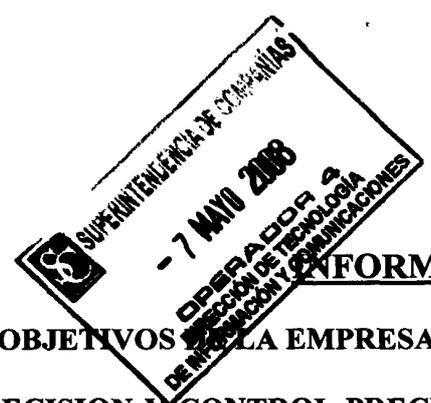


85667

Quito, 25 de marzo del 2008



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 repartidas a los accionistas. Proceso que se cumplió en el año 2007, entregando los valores a los Accionistas.
- La Junta de Accionistas dispuso también el mantener y mejorar el formato en la presentación de los estados financieros, a fin de facilitar la evolución mes a mes, y comparar con los valores del año pasado, agrupando los valores por tipo de actividad, a fin de permitir evaluar la rentabilidad y conveniencia de cada una de las actividades productivas de la empresa.
- 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 incrementar el número de visitas a Manta por parte de los técnicos de Quito y Guayaquil.
- 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 el año 2007 fueron:

a) SERVICIO TECNICO

- Servicio de Calidad, Mantenimiento de Certificaciones obtenidas de Coface y SGS con muy buenas calificaciones.
- Soporte / Desarrollo de productos:
 - Control de procesos de producción por peso.
 - Servidores Transaccionales para el registro de la producción en línea, enviando información por red Ethernet.
 - Desarrollo del nuevo sistema BanaScale-780.
 - Recepción de materia Prima / Inventarios por peso.
- Estrecha coordinación de trabajos con el INEN.
- Renovación de Certificaciones de Patrones de Laboratorio y de Técnicos
- Contratos de Mantenimiento.
 - Veinte contratos firmados, algunos con varios locales.
 - Algunos contratos en proceso de oferta y negociación.
- Cobertura a nivel nacional, con técnicos en Quito, Guayaquil, Manta, y otras ciudades del país.

b) CAPACITACION

- 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, con evaluaciones realizadas a fin de determinar el grado de comprensión.
- Curso de Metrología dictado por el INEN en Quito, para los técnicos de la Empresa con buenas calificaciones previas.
- Capacitación en el exterior sobre Programación Avanzada Task Expert.



c) DESARROLLO DE SOFTWARE

- Migración de algunos sistemas desarrollados para equipos JagXtreme a los nuevos equipos IND780, utilizando Task Expert.
- Se han desarrollado varias aplicaciones nuevas para equipos IND780, entre ellos el software para el nuevo equipo BanaScale-780, 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, 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.
 - Nuevas contrataciones: Un Ingeniero de Sistemas para desarrollo de software en Quito, una persona para la limpieza en Quito.
 - 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.
- Adecuado manejo de todas las obligaciones fiscales, adecuando la operación de Precitrol para asegurar el cumplimiento de normas.
- 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 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 2007.

Para propósitos del análisis se hará una comparación entre los ejercicios del 2006 con el del 2007, antes de impuestos. Es evidente una mejora en los índices financieros de la empresa, y especialmente en los ingresos por servicios que pasó de un valor de 541,534 dólares, a un valor de 775,110 dólares en el 2007, el cambio se dio especialmente en los meses de julio, noviembre y diciembre que tuvieron un record en facturación.

Debido a la facturación muy alta del mes de diciembre, aunque también de noviembre, el valor de cuentas por cobrar a Clientes subió en gran medida, pasando de 77,415 el año pasado, a un valor de 203,952 dólares. El 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, crea este incremento, sin embargo habrá que hacer esfuerzos para mejorar la cobranza de la empresa en el año 2008.

Los ingresos demuestran un incremento muy apreciable en la facturación de servicios de la Empresa, especialmente por los valores facturados por Obras Civiles a fines de año.

Los gastos de ventas también han aumentado desde 370,252 en el 2006 hasta 557,028 dólares en el 2007, variación que mantiene una proporción ligeramente menor comparada con el incremento en las ventas de servicios.

Los gastos de administración subieron ligeramente de 122,365 a 127,035, es decir un valor muy similar a lo que se tuvo en el 2005.

Todo ello ha producido un resultado operativo de 71,197.79 dólares en el 2007, es decir, que el notable incremento en facturación efectivamente logró una mejora en los resultados.

Con ello hace que la rentabilidad de la empresa llegue a un 9.2%, cumpliendo con la recomendación de mejorar la rentabilidad de la empresa incluida en el informe del año pasado.



El Capital de la empresa se mantuvo en 105,000 dólares en el 2007.

5. RESULTADO ECONOMICO

En el período 2007, la empresa obtuvo una utilidad de 71,197.79 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	376.9
El pasivo tiene un valor de	223.8
El patrimonio total tiene un valor de	153.0
La utilidad del ejercicio tiene un valor de	71.2
Los ingresos tienen un valor de	775.5
Los egresos tienen un valor de	704.3

7. ANALISIS FINANCIERO (Después de Impuestos)

Solidez	= Activo Corriente / Pasivo Corriente	= 361,675 / 168,693	= 2.14
Liquidez	= Activo Disponible / Pasivo Corriente	= 71,713 / 168,693	= 0.43
Rentabilidad	= Utilidad x 100 / Ventas	= 71,198 / 775,495	= 9.2%
Inversión	= Utilidad x 100 / Capital	= 71,198 / 105,000	= 67.8%
Cobranza	= Clientes x 360 / Ventas	= 73422767 / 775495	= 95 días
Deuda	= Pasivo / Activo	= 223,844 / 376,878	= 0.59

8. RECOMENDACIONES

Una vez realizado el análisis de las operaciones realizadas en el 2007 me permito recomendar lo siguiente:

- Mantener las políticas implementadas.
- Definir el año 2008 como un año de "Consolidación de la Productividad a nivel país", de manera que la mejora en facturación se consolide, y produzca una vez más una mejora en resultados.
- Para ello será necesario capacitar al Personal, aumentar la facturación de las líneas de negocio nuevas: Obras Civiles, así como 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; y por último, un crecimiento real en la facturación de Guayaquil y Manta que tienen un gran potencial de negocios.

- 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, 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