

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 ha enfocando su actividad en las áreas tradicionales detalladas abajo, pero también una nueva área que es la de Obras Civiles, negocio que por los montos de venta resulta muy atractivo, y en el que no se requiere destinar un gran número de personas para la ejecución de una obra, sino solamente una persona para la contratación y supervisión de los trabajos.

Las áreas tradicionales son:

- 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 2008, 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 Manta. Por este motivo se tomaron las siguientes acciones:
 - Se contrató a un técnico para Manta, para que trabaje bajo la supervisión y control del Jefe Técnico de Guayaquil. El Técnico por otro lado tiene experiencia y conocimientos en equipos Mettler Toledo.

- 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 también 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, pero se hizo un esfuerzo considerable por mejorar la presencia de Precitrol en Manta.
- 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 asistió a capacitaciones en la fábrica, obteniendo la posibilidad de trabajar con equipos programables que todavía no han sido liberados para su venta a nivel mundial. 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 2008 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
- Soporte / Desarrollo de productos:
 - Dosificación materiales granulados, utilizando la nueva línea de equipos vibratorios de marca FMC Technologies cuya distribución ha sido autorizada para Precitrol S. A.
 - Control de procesos de producción, contenido neto, y trazabilidad de productos manejados por peso.
 - Sistema de manejo de Bodegas Portuarias por peso.
 - Servidores Transaccionales para el registro de la producción en línea, enviando información por red Ethernet.
 - Soporte al nuevo sistema BanaScale-780.
 - Recepción de materia Prima / Inventarios por peso.
- 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, y Manta.

b) CAPACITACION

- Capacitación en el exterior sobre Programación Avanzada Task Expert.

- 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.

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.
- Desarrollo de aplicaciones para los nuevos Equipos programables de Mettler Toledo: IND560.
- 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: Personal de limpieza tanto para la oficina de Quito, como 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, 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.
- 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.

Para propósitos del análisis se hará una comparación entre los ejercicios del 2007 con el del 2008, 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 775,110 dólares, a un valor de 932,052 dólares en el 2008, el cambio se dio especialmente por la facturación a lo largo del año de la nueva línea de negocios: Obras Civiles.

Debido a la facturación alta especialmente hacia finales de año, si bien se logró reducir el valor de cuentas por cobrar a Clientes, no se logró lo que se esperaba, pasando de 203,952 el año pasado, a un valor de 168,414 dólares. El incremento de facturación de la empresa, especialmente hacia fines de año, sumado a la política muy rígida de las empresas de hacer los pagos a 30 días o más, hizo que los esfuerzos para mejorar la cobranza de la empresa no sean muy evidentes, en el año 2009 se deberá continuar con este esfuerzo.

Los gastos de ventas también han aumentado desde 557,028 en el 2007 hasta 692,195 dólares en el 2008, variación que mantiene una proporción ligeramente mayor comparada con el incremento en las ventas de servicios.

Los gastos de administración subieron ligeramente de 127,035 a 148,557, es decir un incremento muy similar a lo que se tuvo en el 2007.

Ello ha producido un resultado operativo de 89,199.20 dólares en el 2008, es decir, que el incremento en facturación del 2008 efectivamente logró una mejora en los resultados.

Con ello hace que la rentabilidad de la empresa llegue a un 9.5%, 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 2008.

5. RESULTADO ECONOMICO

En el período 2008, la empresa obtuvo una utilidad de 89,199.20 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	343.8
El pasivo tiene un valor de	174.7
El patrimonio total tiene un valor de	174.7
La utilidad del ejercicio tiene un valor de	89.2
Los ingresos tienen un valor de	941.1
Los egresos tienen un valor de	851.9

7. ANALISIS FINANCIERO (Después de Impuestos)

Solidez	= Activo Corriente / Pasivo Corriente	= 323,645 / 110,438	= 2.71
Liquidez	= Activo Disponible / Pasivo Corriente	= 62,374 / 110,438	= 0.56
Rentabilidad	= Utilidad x 100 / Ventas	= 89,199 / 941,053	= 9.5%
Inversión	= Utilidad x 100 / Capital	= 89,199 / 105,000	= 85.0%
Cobranza	= Clientes x 360 / Ventas	= 60629108 / 941053	= 64 días
Deuda	= Pasivo / Activo	= 174,707 / 343,756	= 0.51

8. RECOMENDACIONES

Una vez realizado el análisis de las operaciones realizadas en el 2008 me permito recomendar lo siguiente para el 2009:

- Mantener las políticas implementadas. 

- Definir el año 2009 como 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.
- Para ello será necesario emprender profundamente en un proceso de capacitación del Personal, invertir en la elaboración de productos de demo, que ayuden a difundir tanto local como internacionalmente los productos, servicio, y software disponible.
- Continuar con el esfuerzo realizado para 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.
- Iniciar el proceso para incluir a PRECITROL dentro de un programa para certificación de la calidad, para ello será necesario complementar las normas existentes, así como también la creación de otras nuevas.
- 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

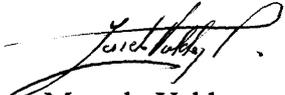
La empresa con esta administración pretende:

- Mejorar la rentabilidad de la empresa sobre los servicios ofrecidos que 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.
- 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,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Marcelo Valdez', with a stylized flourish at the end.

Ing. Marcelo Valdez
GERENTE GENERAL