

Quito, Marzo 15 del 2.012
Com. 2012-03-15

Señores:
Accionistas
INTERINOX S.A.
Ciudad.-

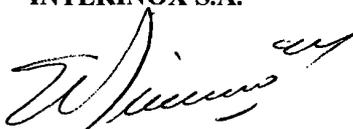
Señores Accionistas:

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley General de Compañías, así como lo establece en los Estatutos Sociales de nuestra empresa, a continuación presento ante ustedes el Informe de Labores de la Administración correspondiente al Ejercicio Económico del 2.011 de Interinox S.A.

Este informe incluye las siguientes partes:

- Antecedentes
- Operaciones
- Mercado
- Metas y Objetivos
- Personal
- Equipos de Computación
- Equipos de Producción
- Administración General y Laboral
- Informe Económico

Atentamente,
INTERINOX S.A.



Ing. Hernán Reinoso
C.I. 170434515-4
GERENTE GENERAL



Quito, 15 de Marzo del 2012
Inf. GG año 2011

INFORME DE GERENCIA

En cumplimiento a lo dispuesto por la Ley General de Compañías, así como lo establecen los Estatutos Sociales de nuestra empresa, a continuación presento ante ustedes el informe de Labores de la Administración correspondiente al Ejercicio del 2.011, en lo referente a las áreas de Operaciones, Económicas, Administrativas y otras.

ANTECEDENTES

La empresa INTERINOX S.A., es una empresa que se encuentra en el mercado hace trece años ya que se constituyó el 8 marzo/1999, ventajosamente la empresa cuenta con el apoyo y la dedicación de todos y de cada uno de los empleados, para poder salir al mercado de "la ingeniería, el diseño y la fabricación de equipos industriales".

OPERACIONES

Durante el período del año 2.011, las operaciones de la empresa se mantuvieron al mismo nivel del 2010 puesto que los ingresos alcanzados fueron de 727.654.65.00 dólares. La empresa produjo regularmente a lo largo de todo el año y hubo contratos importantes con empresas de cárnico, café y plásticos. Hemos cumplido ya ocho años en el galpón que se encuentra en la calle de Los Aceitunos a 50 m de la Av. Eloy Alfaro. Hemos cumplido siete años del denominado SMI (Servicios Mecánicos de Interinox) que se trata de un centro de servicios para terceros principalmente consistentes en servicios de corte y plegado con las máquinas que adquirimos mediante leasing en PRODUBANCO, las mismas que ya son propiedad INTERINOX. Sigue como persona encargada del SMI es el Sr. Jordi Rojal de origen español quien desde Junio 2005 viene cumpliendo muy bien con sus responsabilidades en ese cargo de Jefe del SMI. Mediante el siguiente cuadro se resume en valores y en % las especialidades de las industrias atendidas de nuestros clientes de INTERINOX S.A. durante el año 2011

TIPO DE INDUSTRIA	Ventas	% Total de ventas
Cárnicos	\$166,250.77	22.85%
Café	\$93,600.00	12.86%
Plástico	\$80,402.88	11.05%
Publicitaria	\$70,928.60	9.75%
Reciclador	\$61,780.00	8.49%
Constructoras	\$58,134.08	7.99%
Sanitarios	\$41,300.00	5.68%
Snacks	\$40,884.00	5.62%
Lácteas	\$38,023.82	5.23%
SMI	\$34,290.16	4.71%
Técnica Comercial	\$14,037.17	1.93%
Cosmética	\$6,798.30	0.93%
Petroleras	\$6,593.45	0.91%
Papelera	\$4,909.99	0.67%



Ventilación Aire Acondicionado	\$3,643.41	0.50%
Panificadoras	\$2,500.00	0.34%
Incineración de desechos	\$1,210.02	0.17%
Enlatadoras	\$1,050.00	0.14%
Farmacéutica	\$686.00	0.09%
Azucareras	\$452.00	0.06%
Metalmecánica	\$180.00	0.02%
TOTAL	\$727,654.65	100.00%

MERCADO

Este año hemos atendido a las industrias alimenticias típicas o clientes permanentes como también a otros tipos de industrias. Cabe destacar dentro de éstas, a la industria de cárnicos que nos ha dado el 22.85% de la facturación, es decir un valor de \$166.250.77 ocupando el primer lugar, subiendo desde el 7.55% que fue el % en el 2010. En segundo lugar están la empresas productoras de café que en el 2010 no facturó nada y en este 2011 se facturó \$93.600.00 siendo el 12.86% del total de ventas. El tercer lugar tienen las ventas a las compañías productoras de plásticos. En un cuarto puesto están las publicitarias con 9.75%. Por último menciono a las de reciclaje que nos han dado un 8.49% alcanzado el quinto lugar, de ahí el resto presentan porcentajes mas bajos. Es bueno destacar que estas dos especialidades, la de reciclaje y la de publicidad son dos tipos nuevos de clientes que si sumamos las dos darían un segundo puesto. Esto nos demuestra que estos tipos de clientes son potencialmente importantes.

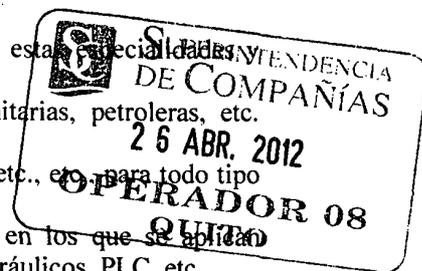
Comparando con los resultados del año anterior 2010 vemos que las ventas a las industrias lácteas cayeron del 8.74% al 5.23%, sector industrial que antes era muy importante para Interinox, sigue bajando. Las Ventas Técnico Comerciales están en el 1.93% en un decimoprimer lugar habiendo bajado desde el 3er puesto en el 2010. Todos los clientes del SMI (servicios metalmecánicos de Interinox) y otros están dentro de SMI con apenas el 4.71%.

En cuanto a la atención a clientes seguimos contando con la colaboración del Ing. Johnny Pazmiño, quien actúa como Gerente de Ventas, a quien aprovecho también para agradecerle y felicitarle por su valiosa gestión.

METAS Y OBJETIVOS

Entre las principales metas sigue estando la fabricación de equipos en estas especialidades, menciono ciertos objetivos a seguirse:

- 1) Equipos en acero inoxidable para industrias alimenticias, sanitarias, petroleras, etc. dentro y fuera del Ecuador
- 2) Transportadores de banda, cadena, rodillos, elevadores, curvos, etc., etc. para todo tipo de aplicaciones industriales y
- 3) Equipos especiales que se diseñan y construyen bajo pedido en los que se aplican sistemas de control automático, accionamientos neumáticos e hidráulicos, PLC, etc.



- 4) Continuar brindando servicios de corte y doblado en nuestro centro de servicios metal mecánicos SMI.
- 5) Seguir buscando un terrero de entre 3.000 y 5.000 m2, ubicado en un sector industrial de Alto Impacto para poder algún día construir nuestra propia planta.
- 6) Nos hemos planteado para este nuevo año 2012 tratar de volver a alcanzar una facturación promedio de US \$ 100.000 al mes. En lo que va de este año estimo que estamos cerca de los 300.000,00 dólares de ingresos.
- 7) Seleccionar un nuevo contador, ya que el Sr. Pablo Viteri no continuará ya que se empleó en una empresa pública.
- 8) Contratar el asesoramiento y capacitación para la aplicación de las NIIF así como la conversión de los estados financieros del 2010 y 2011 para presentar a la Superintendencia de Compañías junto con el cronograma de la implementación que se debía entregar en el 2011.
- 9) Selección y contratación de un ingeniero para el cargo de Jefe de Adquisiciones y auxiliar de costos

PERSONAL

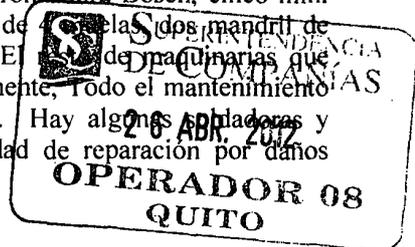
En el departamento de Ingeniería, muy importante para nuestra empresa, no contamos con la colaboración del Ing. Carlos Calderón porque renunció. En la planta sigue como Jefe de Planta el Ing. Christian Alvear desde Enero del 2009. Seguimos con el Ing. Paulo Posso, como Jefe de Proyectos Especiales y en el cargo de Jefe administrativo Financiero continuamos con la Sra. Ing. Alexandra Guarderas. El contador CPA, Sr. Pablo Viteri ya no seguirá como contador externo. Yo continúo actuando como Gerente de Ingeniería mientras no sea necesario contratar a un profesional para ocupar este cargo. En la planta tenemos varios ayudantes nuevos.

EQUIPOS DE COMPUTACION

Contamos con el servidor comprado el año pasado de archivos de la marca HP que dispone de dos discos duros de 500 GB c/u. En Administración seguimos con el computador HP y en las demás áreas seguimos con los mismos equipos. No contamos con una compañía que nos de el servicio de mantenimiento porque no nos hace falta, lo cual es un ahorro de gastos. Igualmente no tenemos el servicio de monitoreo porque hemos analizado que es puramente gasto y no brinda una protección real.

EQUIPOS DE PRODUCCION

Se adquirieron los siguientes equipos: dos taladros Bosch, una tronzadora Bosch, cinco mini amoladoras, un calibrador pie de rey digital, un plato para torno de cono y una Soldadora ELEKTRO TIG- 315 DC -220V-3F. En la planta tenemos dos mandril de maquinarias que disponemos se encuentran en buen estado y produciendo normalmente. Todo el mantenimiento de soldadoras y plasma nos sigue brindando la empresa NEUS. Hay algunas soldadoras y equipos de corte por plasma que están dañadas y sin posibilidad de reparación por daños electrónicos, se encuentran en bodega guardadas.



ADMINISTRACIÓN GENERAL Y LABORAL

En lo referente al personal de planta y oficina contamos a esta fecha con 20 personas, que están bien remunerados con todos los beneficios de ley. No se les hizo un aumento de sueldo a partir

de enero. En la parte administrativa sigue laborando la Ing. Alexandra Guarderas como Jefe Administrativo-Financiero, quien se encarga del manejo general administrativo y contable en el Programa MyOb que funciona muy bien, este año será el quinto año que tendremos toda la contabilidad en este sistema. El Ing. Carlos Calderón ya no continúa como Jefe de Cotizaciones y Calidad y encargado de la parte ambiental porque renunció. El Ing. Johnny Pazmiño sigue como Gerente de Ventas. El Ing. Paulo Posso sigue como Jefe de Proyectos Especiales y también está encargado de la Jefatura de Diseño. El programa administrativo Financiero y Contable MyOB nos sigue dando una gran ayuda, porque definitivamente nos ha organizado totalmente en toda el área administrativa y contable y especialmente en la parte de compras estamos llevando un muy buen control de todas las adquisiciones. No tenemos un Jefe de compras desde Nov/07 y estas gestiones han estado parcialmente a cargo del Ing. Calderón y de mi persona, pero desde nov/2011 yo estoy cien por ciento a cargo, por la renuncia del Ing. Calderón. Estamos próximos a contratar definitivamente un ingeniero para jefe de compras y auxiliar de ingeniería y costos, para preparación de cotizaciones.

INFORME ECONOMICO

Los Estados Financieros de nuestra empresa al cierre del ejercicio del 2011 muestran en el Balance de Pérdidas y Ganancias una utilidad de US \$ 41.419.03. Esto permite felizmente hacer la distribución de las utilidades a los empleados. Considero que estos resultados del décimo tercer año de gestión de la empresa han mejorado respecto del 2010 ya que en ese año tuvimos una utilidad de \$ 29.856.25; hemos incrementado en un 38.7% la utilidad. Esperamos que en este año 2012 se incrementen más las ventas y empecemos a recuperar el nivel de ventas y producción que tuvimos hace 5 años en el 2007 de 1.2 millones de dólares.

Considero justo expresar a todo el personal de la compañía un agradecimiento muy sincero por su apoyo y colaboración

Cordialmente.



ING. HERNAN REINOSO M.
Gerente General

