

Quito, Marzo 14 del 2.014  
Com. 2014-03-14

Señores:  
Accionistas  
**INTERINOX S.A.**  
Ciudad.-

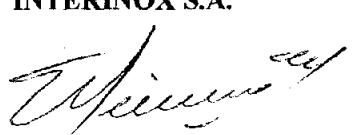
Señores Accionistas:

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 2.013 de Interinox S.A.

Este informe incluye las siguientes partes:

Antecedentes  
Operaciones  
Mercado  
Objetivos Cumplidos  
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, 14 de Marzo del 2014  
Inf. GG año 2013

## 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 2.013, 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 quince 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 2.013, las operaciones de la empresa subieron un 4.2% respecto al 2012 puesto que los ingresos alcanzados fueron de 950.654,22 dólares. La empresa produjo regularmente a lo largo de todo el año. Hemos cumplido ya diez años en el galpón que se encuentra en la calle de Los Aceitunos a 50 m de la Av. Eloy Alfaro. Hemos cumplido nueve 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 2013. Las ventas durante el 2013 fueron:

Tipo de Cliente	Ventas	% Total de Ventas
Cárnicos	\$ 341,088.74	35.88%
Pet Food	\$184,727.94	19.43%
Jugos	\$135,000.00	14.20%
Electrodomésticos	\$97,500.00	10.26%
Helados	\$66,148.00	6.96%
Plásticos	\$ 33,124.30	3.48%
Sanitarios	\$23,512.00	2.47%
Farmacéutica	\$18,140.00	1.91%
Otros	\$13,693.00	1.44%
Técnica Comercial	\$11,947.60	1.26%
Lácteas	\$7,898.30	0.83%
SMI	\$7,311.84	0.77%
Papel	\$6,240.00	0.66%
Petroleras	\$2,360.00	0.25%
Reciclaje de Metales	\$952.50	0.10%
Publicidad	\$760.00	0.08%
Galletas	\$250.00	0.03%
Total:	\$ 950,654.22	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 35.88% de la facturación, es decir un valor de \$341.088,74 ocupando el primer lugar. El segundo lugar tienen las ventas a las compañías productoras de Pet-Food con el 19.43% con un valor de \$184.727,94. En tercer lugar están las empresas productoras de jugos que en este año 2013 nos dieron una facturación de \$ 135.000,00 siendo el 14.20% del total de ventas. En un cuarto puesto están las fábricas de electrodomésticos con 10.26% con un valor de \$97.500,00. Por último menciono a las de helados que nos han dado un 6.96% con \$ 66.148,00 alcanzado el quinto lugar, de ahí el resto presentan porcentajes mas bajos.

Comparando con los resultados del año anterior 2012 vemos que las ventas al sector de cárnicos se han mantenido en el primer lugar. Las ventas a las constructoras desaparecieron totalmente. Las ventas al sector productor de Pet-Food subió al segundo lugar que en el 2012 estuvo en el tercer lugar. Aparecieron las ventas a las empresas de jugos que en el 2012 no aparecieron en el tercer lugar. Las de electrodomésticos se mantuvieron en cuarto lugar. Las de helados se mantuvieron en el quinto lugar.

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.

## **OBJETIVOS CUMPLIDOS**

Hemos ido pagando el préstamo que obtuvimos en PRODUBANCO para la compra del terreno de 5.000 m<sup>2</sup> que tenemos en el Parque Industrial de Calacalí, en el sector de Alto Impacto. Este terreno tiene 100x50m y tiene un 50% de cerramiento, una casa con un departamento y una casita de cuidadores. Hemos pagado ya 6 de las 20 cuotas trimestrales.

Se continuó con la empresa MGS GLOBAL CONSULTING GROUP el asesoramiento y capacitación para la aplicación de las NIIF así como la conversión de los estados financieros pero hace poco tiempo se cortó el contrato por costo alto. Los balances 2013 están casi listos conforme a las NIIF para presentar en la Super Intendencia de Compañías hasta fines del mes de abril.

El ingeniero Dario Cisneros estuvo como Jefe de Planta encargado pero renunció en enero. El había sido contratado para el cargo de Jefe de Adquisiciones y auxiliar de costos.

## **METAS Y OBJETIVOS**

Entre las principales metas sigue estando la fabricación de equipos en estas especialidades y 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) Vamos a analizar si continuar brindando servicios de corte y doblado en nuestro centro de servicios metal mecánicos SMI por que el valor es muy bajo.

- 5) Nos hemos planteado para este nuevo año 2014 tratar de volver a alcanzar una facturación promedio de US \$ 100.000 al mes.
- 6) Contratar un ingeniero para costos, compras, presupuestos.
- 7) Se decidió dejar de arrendar el galpón del SMI por el alto costo. Se entregará a la Ing. Melania Paladines, la dueña el 31 de este mes de marzo. Todas las maquinas y materiales se están pasando al otro galpón.
- 8) Se ha decidido buscar un financiamiento para construir un galpón en nuestro terreno y dejar de pagar el caro arriendo que pagamos por muchos años. Se ha estudiado que podríamos obtener un crédito de unos 150.000 dólares a 5 años y construir un galpón de unos 540m<sup>2</sup> de 10m de altura con capacidad para puente grúa de 10 ton.

### **PERSONAL**

En el departamento de Ingeniería, solo contamos con el Ing. Paulo Posso y está encargado temporalmente de la Jefatura de Planta. En la planta ya no está como Jefe de Planta el Ing. Dario Cisneros porque renunció. Seguimos con el Ing. Paulo Posso también como Jefe de Proyectos Especiales y en el cargo de Jefe administrativo Financiero continuamos con la Sra. Ing. Alexandra Guarderas. Ya no tenemos contrato de Out-Sourcing Contable con MGS. Yo continúo actuando como Gerente de Ingeniería y también a cargo de las compras, mientras no sea necesario contratar a un profesional para ocupar este cargo. En la planta seguimos con los mismos trabajadores.

### **EQUIPOS DE COMPUTACION**

Contamos con el servidor comprado el año 2011 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 para la gerencia general y gerencia de ventas hemos comprado nuevos computadores. Seguimos sin contar con una compañía que nos dé 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**

A lo largo del 2013 se adquirieron los siguientes equipos:  
Tres taladro Bosch modelo GBM16-2 de dos velocidades 550 y 1200 rpm  
Dos taladros Bosch GBM13RE  
Cuatro mini amoladora 4.5" GW8-115,  
Una soldadora MILLER TIG SYNCROWAVE 250 DX

El resto de maquinarias que disponemos se encuentran en buen estado y produciendo normalmente, excepto la prensa hidráulica que está con goteos de aceite. 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 19 personas, que están bien remunerados con todos los beneficios de ley. 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 séptimo año que tendremos toda la contabilidad en este sistema. 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 y de la Planta. 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 y desde nov/2011 yo estoy cien por ciento a cargo de esta área. Estamos en proceso de selección de un Jefe de Planta y posteriormente tenemos que contratar definitivamente otro ingeniero para jefe de compras y auxiliar de ingeniería, costos y para preparación de cotizaciones.

#### **INFORME ECONOMICO**

Los Estados Financieros de nuestra empresa al cierre del ejercicio del 2.013 muestran en el Balance de Pérdidas y Ganancias una utilidad de US \$ 38.868,75. Esto permite felizmente hacer la distribución de las utilidades a los empleados. Estos resultados del décimo quinto año de gestión de la empresa han superado a los del 2012 ya que en ese año tuvimos una utilidad de \$ 24.353,40 Esperamos que en este año 2014 se incrementen mas las ventas y empecemos a recuperar el nivel de ventas y producción que tuvimos hace 7 años en el 2007 de 1.2 millones de dólares. Los tres primeros meses del año las ventas han caído brutalmente por lo que estamos tomando medidas muy importantes en cuanto a la política de precios de venta y para poder enfrentar a la fuerte competencia.

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