

Quito, Marzo 16 del 2.015  
Com . 2015-03-16

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 2.014 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

## 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 2.014, 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 dieciseis 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 periodo del año 2.014, las operaciones de la empresa cayeron al 69% respecto al 2013 puesto que los ingresos alcanzados fueron solo de 654 mil frente a los de 950 mil dólares, dicho de otra manera las ventas se redujeron en un 31%. La empresa no produjo regularmente a lo largo de todo el año porque hubo una grave crisis de falta de trabajo durante todo el primer trimestre del 2014 y también durante los dos últimos meses, es decir noviembre y diciembre 2014. Hemos cumplido ya once años en el galpón que se encuentra en la calle de Los Aceitunos a 50 m de la Av. Eloy Alfaro. Hemos cumplido diez 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 2014. Las ventas durante el 2014 fueron:

TIPO DE CLIENTE	Ventas	% Total de ventas
CAFÉ	\$169,834.40	25.93%
CARNICOS	\$103,424.73	15.79%
LACTEOS	\$95,396.00	14.57%
FARMACOS	\$81,397.00	12.43%
AZUCARERA	\$50,791.52	7.76%
HELADOS	\$46,369.00	7.08%
OTRAS	\$31,524.61	4.81%
JUGOS	\$33,820.02	5.16%
SANITARIOS	\$26,750.00	4.08%
QUIMICAS	\$11,000.00	1.68%
TECNICO COMERCIAL	\$4,594.73	0.70%
Total	\$654,902.01	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 café que nos

ha dado el 25.93% de la facturación, es decir un valor de \$169.83440 ocupando el primer lugar. El segundo lugar tienen las ventas a las compañías procesadoras de cárnicos con el 15.79% con un valor de \$103.424,73. En tercer lugar están las empresas productoras de productos lácteos que en este año 2014 nos dieron una facturación de \$ 95.396,00 siendo el 14.57% del total de ventas. En un cuarto puesto están las fábricas de medicinas, es decir las farmacéuticas con 12.43% con un valor de \$81.397,00. Por último menciono a las azucareras que nos han dado un 7.76% con \$ 50.791.52 alcanzado el quinto lugar, de ahí el resto presentan porcentajes más bajos.

Comparando con los resultados del año anterior 2013 vemos que las ventas al sector de cárnicos bajaron a la tercera parte. Las ventas al sector productor de Pet-Food desaparecieron. Aparecieron las ventas a las empresas productoras de café que alcanzaron el primer puesto.

Las de electrodomésticos desaparecieron al igual que las de plásticos, petroleras, reciclaje, publicidad y galletas. Las de helados cayeron de quinto a sexto 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 114x50m y tiene un 50% de cerramiento, una casa con un departamento y una casita de cuidadores. Hemos pagado ya 9 de las 20 cuotas trimestrales. Se está terminando un trámite en el municipio para regularizar el área que ha sido en la realidad de 5.700 m<sup>2</sup>. Se contrató al ingeniero Luis Vallejo como Jefe de Planta desde fines de julio/2014 quien se está desempeñando bastante bien.

#### **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 2015 tratar de volver a alcanzar una facturación promedio de US \$ 100.000 al mes.
- 6) Contratar un ingeniero para costos, compras, presupuestos.
- 7) Se consiguió un financiamiento en PRODUBANCO para construir el galpón en nuestro terreno y dejar de pagar el arriendo que pagamos por muchos años. El préstamo aprobado fue por un valor de 160.000 dólares y en agosto 2014 nos entregaron los primeros 80.000. Se hipotecó la misma propiedad a PRODUBANCO. Se contrató al Ing. Wilson Villa quien construyó rápidamente la estructura metálica así como los cimientos. Este rato está parada la estructura metálica pero no tiene cubierta ni paredes. Falta fundir el contra piso. El área es de 15x36= 540m<sup>2</sup>. Lamentablemente PRODUBANCO no nos ha desembolsado la segunda parte del crédito porque no

tenemos permiso de construcción y no han aceptado que vayamos a regularizar el galpón en el Municipio gracias a la amnistía que está vigente hasta sept. 2015. Este préstamo de 80.000 dólares se vence el 26 de mayo y no sabemos cómo se va a pagar pues el plan era pagar los 160 mil en 4 o 5 años, pero al haber este inconveniente no tenemos todavía una respuesta de PRODUBANCO.

#### **PERSONAL**

En el departamento de Ingeniería, solo contamos con el Ing. Paulo. En la planta está como Jefe de Planta el Ing. Luis Vallejo desde el 29 de Julio. Seguimos con el Ing. Paulo Posso también como Jefe de Proyectos Especiales y en el cargo de Jefe administrativo Financiero no continuamos con la Sra. Ing. Alexandra Guarderas porque renunció en Julio. 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 seguíamos con los mismo trabajadores hasta fines de año.

#### **EQUIPOS DE COMPUTACION**

Contamos con los mismos equipos, 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 los computadores comprados en septiembre del año 2013. Seguimos sin contar 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**

A lo largo del 2014 se adquirieron los siguientes equipos:

Dos mini amoladora 4.5" GW 8-115,

Una soldadora LINCON Precition TIG

El resto de maquinarias que disponemos se encuentran en buen estado y produciendo normalmente. 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 con 18 personas, que están bien remunerados con todos los beneficios de ley. En la parte administrativa estuvo la Ing. Estefanía Moncayo 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 octavo 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.

#### **INFORME ECONOMICO**

Los Estados Financieros de nuestra empresa al cierre del ejercicio del 2014 muestran en el Balance de Pérdidas y Ganancias una pérdida de US \$2.173.92 Esto no permite hacer la

distribución de las utilidades a los empleados. Esperamos que en este año 2015 se incrementen mas las ventas y empecemos a recuperar el nivel de ventas y producción que tuvimos hace 8 años en el 2007 de 1.2 millones de dólares. Los tres primeros meses del año 2015 las ventas han caido brutalmente como en el 2014 por lo que estamos tomando medidas muy importantes en cuanto a la política de precios de venta, costos, gastos de personal y sueldos para poder enfrentar la crisis.

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

Cordialmente.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'H. Reinoso M.', with a stylized flourish at the end.

**ING. HERNAN REINOSO M .**  
Gerente General