



**CORPECEL** Cia. Ltda.

**Primera Firma en Automatismos**

**OFICINA PRINCIPAL - ALMACEN Y FABRICA EN GUAYAQUIL**

Dirección: Cdla. Mapasingue calle 3ª Este #132 Casilla Nº 9196  
Telefax: (593) 4 235 3432 Teléfonos: (593) 4 2351544 / 2353842 / 2350949

Base celular: (593) 9 3220 089

e-mail: [corpecel@gve.satnet.net](mailto:corpecel@gve.satnet.net)

e-mail: [ventas.tableros.proyectos@corpecel.com.ec](mailto:ventas.tableros.proyectos@corpecel.com.ec)

e-mail: [ventas.equipos@corpecel.com.ec](mailto:ventas.equipos@corpecel.com.ec)

e-mail: [ventas.servicios.tecnicos@corpecel.com.ec](mailto:ventas.servicios.tecnicos@corpecel.com.ec)

RUC: 0992355425001

GUAYAQUIL - ECUADOR



Authorized Distributor  
Authorized OEM



Guayaquil, Abril 28 de 2009

Señores  
**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**CORPECEL CIA. LTDA.**  
Presente.

Estimados señores:

Tengo a bien presentar a ustedes el Informe anual de la compañía, cuya responsabilidad administrativa la he ejercido como su Representante Legal durante el año 2008.

#### **ENTORNO POLITICO-ECONOMICO DEL PAIS**

Durante el año 2008 la economía del País siguió siendo inestable e insegura como en el año 2007, debido a las expectativas de las labores encomendadas a la Asamblea Constituyente.

#### **SITUACION PARTICULAR DE LA COMPAÑÍA**

A continuación paso a exponer las situaciones que se han presentado en relación al ejercicio en mención.

Como en los ejercicios económicos de los años 2006 y 2007 hemos seguido manteniendo la línea de crédito de \$300,000.00 por parte del Banco Bolivariano y hemos mantenido nuestro crédito con nuestro principal proveedor del exterior General Electric por el monto de \$100,000.00 a 60 días de la fecha de factura.

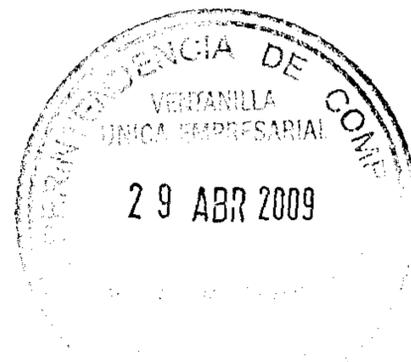
En el área comercial pudimos incorporar a personal para la venta de productos eléctricos industriales y equipamiento, durante el año 2008 hemos procedido al entrenamiento de dicho personal.

Hemos continuado con nuestra política de solicitar anticipos de obra para la fabricación de tableros eléctricos, proyectos e importaciones expresas, lo cual nos proporciona buena parte de la liquidez necesaria para poder enfrentar los gastos de importación y de fabricación inmediatos.

En la venta comercial de componentes hemos mantenido la política de crédito a 30 días fecha de factura para materiales que disponemos en stock y en la venta de servicios mantuvimos una cobranza mixta de contado y crédito a la terminación de obras.

La empresa ha mantenido la gestión durante todo el año para seguir registrándose como proveedor en las distintas empresas privadas y en las Instituciones, política que continuaremos en el año 2009, así como la intervención en los concursos públicos del Estado mediante las subastas electrónicas inversas.

El año 2008 tuvo los siguientes resultados comerciales:



RUBROS	VALOR US\$	PORCENTAJE
COMPONENTES ELECTRICOS INDUSTRIALES	\$ 107,165.98	6%
PROYECTOS	\$ 573,790.70	31%
TABLEROS VARIOS	\$ 114,925.20	6%
PLANTAS ELECTRICAS Y SERVICIO DE MANTENIMIENTO	\$ 657,213.01	36%
VENTAS A LA LLAVE (PROYECTOS, TABLEROS, SERVICIOS)	\$ 152,304.26	8%
SERVICIOS TECNICOS DE GENERACION	\$ 175,445.42	10%
SERVICIOS ELECTRICOS DE INSTALACION	\$ 19,616.39	1%
TRANSFORMADORES Y OTROS EQUIPOS	\$ 32,639.00	2%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1,833,099.96</b>	<b>100%</b>

El promedio de venta mensual fue de \$152,758.33 que comparado con el año 2007 que fue de \$98,645.55, tuvimos un crecimiento de un 54.85% y comparado con el año 2006 que fue de \$124,000.00, tuvimos un crecimiento del 23.19%. Hacemos notar que el año 2007 fue un año malo en la facturación que como consecuencia tuvimos una pérdida importante. El año 2008 prácticamente es un año de recuperación, sin embargo, todavía necesitamos mejorar nuestra cifra.

Es importante indicar que en el año 2008 la venta de generación eléctrica tuvo un porcentaje del 36% de la cifra global con un valor de \$657,213.01, que de darse nuevamente esta cifra en el año 2009 traería consigo mejores resultados.

Dada la situación política-económica que vivió el país durante el ejercicio del 2007, en el año 2008 hemos procesado órdenes del último trimestre del 2007 para entregas en el 2008, teniendo una facturación importante en el orden de \$765,378.48 de los cuales \$412.299.00 corresponden a ventas de generación y \$259,484.00 corresponden a proyectos y tableros varios.

Con respecto al Inventario físico en bodegas terminamos con una cifra de alrededor de US\$484,956.44. El incremento de inventario se debe principalmente a la importación de productos necesarios para cumplir con los proyectos contratados que se alcanzaron a facturar y con los que se deberá facturar durante los primeros meses del año 2009. Todavía la Gerencia piensa que los Inventarios son insuficientes para poder tener un crecimiento de ventas.

La cartera de Clientes alcanzó la cifra de US\$63,950.67 que se produce con las ventas de recuperación a corto plazo lo cual está dentro de nuestras proyecciones.

Con respecto al pasivo Bancario el Balance refleja un nivel de endeudamiento que venimos manteniendo por el período de 3 años con líneas de crédito concedidas con cupos renovables cada 3 meses, lo cual sigue siendo necesario para poder tener capital de trabajo. Para el año 2009 proyectamos seguir operando con la Banca hasta realizar un nuevo aumento de capital.

Con respecto al patrimonio de la empresa, debido a la provisión para aumento futuro de capital por el valor de \$381,807.44 se ha podido enjugar las pérdidas de los ejercicios anteriores del 2004, 2005 y 2007.

En el año 2008 hemos tenido una pequeña ganancia que alcanzó la cifra de US\$1,584.03.

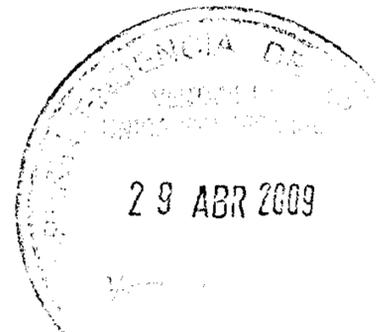
Las expectativas para el año 2009 a pesar de la situación política e inestabilidad que vive el Ecuador, las mantenemos optimistas, esperando alcanzar una cifra de venta superior al US\$1,850,000.00 cuyas principales líneas de productos sean proyectos, tableros, servicios técnicos y comercialización a través de La Llave, que nos permita tener una mejor rentabilidad del ejercicio y una mejor participación en el mercado eléctrico-industrial y de la construcción. No descartamos la posibilidad de realizar ventas de generación que contribuyan a incrementar la cifra global mejorando la rentabilidad.

Sin otro particular, me suscribo.

Muy atentamente,

CORPECEL Cia. Ltda.

Ing. Raúl Velásquez G.  
Gerente General



\*TdeG.