

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION

AÑO 2011

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS

La empresa se ha reactivado exitosamente en estos 2 últimos años. De esta manera hemos podido establecer una base de clientes importantes para el crecimiento de la empresa. Así hemos tratado de establecer un plan de trabajo acorde a nuestro mercado y a nuestra capacidad de respuesta al cliente local.

Entonces se seleccionó un puñado de clientes exclusivos que más que nada tengan un buen récord crediticio que nos permita así manejar un buen flujo de nuestros ingresos.

También se buscó establecer una fuente de proveedores que nos permita obtener crédito para poder manejar mejor nuestro capital de trabajo para que así podamos a su vez trasladar ese crédito a nuestros clientes y poder captarlos mejor.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se han respetado y cumplido a cabalidad las disposiciones administrativas y laborales emitidas por la Junta General, lo que ha permitido una excelente relación con nuestros colaboradores, clientes y proveedores.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO.

Al cierre del período, se evidencia que la empresa ha podido mantener un ritmo de ingresos y egresos importante para marcar un crecimiento en su patrimonio. Existe un endeudamiento a corto plazo ya que esto nos ha permitido ir marcando nuestro ritmo de trabajo con los productos que obtenemos de nuestros proveedores y satisfaciendo las necesidades de nuestros clientes.

Se ha logrado hacer inversiones claves para el crecimiento de la empresa. Se ha contratado personal idóneo que ha permitido a la Empresa ofrecer a sus clientes un tiempo de respuesta admirable para nuestro medio.

Asimismo se ha establecido una Hipoteca Abierta con el Banco de Machala con los bienes de los accionistas lo que nos ha permitido obtener un mejor capital de trabajo a corto y mediano plazo.

Si bien es cierto que este año la Empresa no arrojó un monto de utilidad importante, creo que lo que se ha invertido en todos los sentidos va a servir como plataforma de crecimiento en los años venideros.

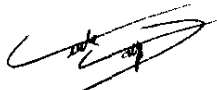
OBJETIVOS PARA EL NUEVO PERIODO.

Es necesario proyectarse a tener incrementos en ventas con la creación de nuevos servicios y estrategias de trabajo. La apertura de líneas de comercialización en el área de servicios de tecnología así como en obras civiles para así tratar de incurrir en otros mercados propios del objeto de la compañía, ingresando a participar en el sistema de Compras Publicas con el objetivo de prestar nuestros servicios profesionales en distintas instituciones.

Se toma extremadamente difícil la competencia debido a la agresividad de las grandes compañías, la falta de ética de muchas empresas pequeñas y medianas y la poca valoración a los trabajos técnicos en el medio, no existe la cultura necesaria sobre la calidad y soporte.

El captar nuevos mercados con otras entidades tanto publicas como privadas, instalaciones industriales, especiales para equipos electrónicos y con la optimización de recursos que ya se está logrando. Mejorar la calidad es un proceso largo y en él entran en juego inversión en capacitación del personal, equipos y tecnología que nos permitan rapidez, innovación y efectiva respuesta a nuestros clientes.

Atentamente,



Arq. Vicente Vallejo Sánchez
Gerente General

