

METROPOLITANA DE CONSTRUCCIONES CIA. LTDA.
RUC: 1791903536001

150.586

Quito, 20 de abril de 2007

En mi calidad de Gerente General de la compañía Metropolitana de construcciones cia. Ltda. me permito dar a conocer a ustedes señores accionistas, las labores y diferentes actividades que se realizaron en el período 2006.

Durante este año hemos tenido cambios sustanciales en la Organización de la Cía., prácticamente con nuevos ideales en todas las áreas lo que ha influido en los resultados.

Es necesario realizar un pequeño análisis en los siguientes temas:

VENTAS:

Los ingresos cerraron el año con un total de \$ 232.181.61 monto que equipara los costos de la empresa con una utilidad en la operación del negocio.

Adicional se suma a este resultado las condiciones económicas severas que en este año atravesó el país afectando no solo a esta empresa, sino a un gran número de compañías.

GASTOS:

El rubro principal es el costo de mano de obra que llega a un 70% del costo total de la empresa. No se puede reducir este costo ya que depende mucho del tipo de contrato que se pueda obtener que por lo general contempla plazos a satisfacción del cliente y por ende se requiere de mas personal para culminar las obras.

COMPETENCIA:

Hay que tomar en cuenta que ganar una licitación es muy compleja, ya que hay mucha competencia, potenciales que cuentan con maquinarias sofisticadas para cumplir con sus contratos estos cuentan con apoyo directo de los clientes, ya sean de estado o privados, una competencia desleal, en el cual gana el que tiene filtros en las mismas empresas.

A diferencia del año anterior se ha logrado equiparar los gastos con los ingresos, pero hay que tomar en cuenta que un contrato dura 6 meses, un año; depende del tipo de obra, la empresa puede tener un año utilidad y otro año perdida por la aplicación del registro de la venta, que a diferencia de otros negocios venden día a día y cada mes se miden los resultados, pero en constructoras no funciona así.

COMPROMISO:

Considerando que en esta práctica la empresa describió utilidad que no satisface las necesidades de la misma, que mucho se debe a que la empresa no siempre tiene la suerte de ganar un contrato cada vez que uno termina, proyectamos ser mas agresivos en las negociaciones con el fin de obtener contratos que se puedan desarrollar paralelos a otros y no esperar que uno termine para empezar otro.

El compromiso de todo el equipo de colaboradores que conforma la empresa, es considerar activamente la propuesta de cambio considerado estratégico a todo nivel ,

con el que se conseguirá dar un giro drástico en crecimiento sano y coherente para satisfacer las necesidades y expectativas tanto de la compañía como de los accionistas.

Atentamente,



Myriam Moya López
GERENTE GENERAL