

## **INFORME DE LABORES ADMINISTRATIVAS Y FINANCIERAS DE LA EMPRESA OPMELEC CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL PERÍODO 2.009**

### **INTRODUCCION.-**

El año 2009 se ha desarrollado lleno de incertidumbres en el Ecuador respecto a la economía mundial marcó todo el año 2009, lo cual afectó duramente sobre el buen desenvolvimiento de las empresas a todo nivel principalmente a las Pymes, en el caso de las empresas dedicadas a la construcción como es nuestro caso, y específicamente de la rama eléctrica.

Pese a estos problemas, OPMELEC CIA. LTDA., ha sabido trabajar y salir adelante en los momentos más difíciles, laborando con cautela y poniendo en juego estrategias que han sabido dar el resultado esperado en la parte económica.

OPMELEC CIA. LTDA ha incrementado su inversión en equipamiento. Se ha cumplido con la formación del personal que se ha convertido en capital humano con cursos que consiguieron incrementar los conocimientos adquiridos de forma técnica y afianzar aquellos aprendidos en el trabajo diario en campo.

Durante este año OPMELEC CIA. LTDA. ha sido reconocida como la empresa que mejor servicio de construcciones brinda a nuestros clientes fieles como son: TV CABLE, FYBECA – KFC – PRONACA.

### **1.1.- OBJETIVOS PROPUESTOS:**

El principal objetivo sigue siendo el planteado desde su comienzo, esto es, brindar el mejor servicio de construcción en redes de televisión por cable y de fibra óptica incrementando los frentes de trabajo debido al personal de campo con el que se cuenta hemos podido abarcar servicios como: cambio de transformadores instalación de pararrayos, instalaciones de protección contra el rayo, mallas de tierra. Además nuestro enfoque es brindar servicios completos llave en mano, lo que significa un crecimiento en la parte operativa.

Se ha trabajado sobre el objetivo planteado, que es el de continuar con el acercamiento a otras empresas dedicadas a brindar servicios de ingeniería eléctrica, siempre y cuando no sean competencia manteniendo los principios éticos de fidelidad, de esta forma se logra ampliar el abanico de clientes en campos distintos de servicios.

### **1-2.- CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO:**

En este mi tercer informe, debo indicar que uno de los factores que más altera el normal desenvolvimiento de las empresas, es el económico monetario, y como es de conocimiento de todos, en este año 2009 los problemas marcados por ser un año de crisis los parámetros económicos se han ido incrementando y la inflación a diciembre del 2009 ha bajado subjetivamente según las cifras presentadas por el gobierno al 4.31%, cifra que si se considera el sistema de dolarización es alta lo que se traduce en una inestabilidad económica a nivel de país, lo más preocupante es que no se encuentra rumbo y no se avizora nada halagador hasta que no se establezcan políticas de inversión y captación de

fondos extranjeros firmes por parte del gobierno, que en algo ha podido frenar el descontrol del sistema financiero ocasionado por los Bancos.

La crisis económica ha sido marcada, lo que ha ocasionado que las empresas que nos dan trabajo no han reajustado los precios unitarios tomando en cuenta que los precios de los materiales sube sin control y sin un esquema que podamos manejar indicadores, en vista de lo antes expuesto no ha permitido que tengamos un flujo de caja suficiente, después de lo expuesto se ha tratado de cumplir con las disposiciones emanadas por la Junta General y del Directorio, de la mejor forma posible, principalmente en lo relacionado con la ampliación de zonas de servicios haciendo que sea el volumen de trabajo el que ayude a sacar a flote a nuestra empresa.

Se continúa estableciendo contactos con algunas empresas, y personas naturales potenciales clientes a mediano plazo, para brindarles nuestros servicios, otorgándoles descuentos preferenciales y explicando los productos, servicios y la tecnología que poseemos y el personal calificado con que contamos.

### **1.3.- INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS OCURRIDOS DURANTE EL EJERCICIO EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

La política y la economía del país durante el período 2009, ha sido buena, durante todo el periodo, los precios del cobre, hierro y de otros materiales de uso normal en nuestro trabajo se incrementaron sin medida exacta sino mas bien guiados hacia los precios referenciales del mundo. También fue un año muy restringido en el aspecto del crédito, las inversiones quedaron también paralizadas mas que todo en el sector de la construcción, lo cual causó mucho daño al comercio y por lo tanto ha provocado una reducción ostensible en las utilidades de las empresas.

Internamente la empresa ha mejorado los problemas financieros bastante graves de los años anteriores, debido a la falta de recuperación de la cartera vencida, que correspondía al capital operativo que pone la empresa y sus socios para otorgar los créditos a 30 y 60 días a los clientes. En el informe económico se puede advertir que las cuentas y documentos por cobrar de la empresa, que podría considerarse como su capital operativo, asciende a 5.838,82 US Dólares, valor que se debe realizar la gestión de cobro adecuada para que la recuperación sea menor a 45 días

La recomendación para el año 2010 es que se recupere todo el capital operativo que se encuentre en mora en el 2009, hasta no más tarde de fines del mes de febrero del 2010, de esta forma podremos tener una empresa solvente, aumentar personal y por lo tanto incrementar nuestro volumen de servicios.

#### **1.4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL EJERCICIO Y RESULTADOS ANUALES**

La situación financiera al cierre del ejercicio determina que se ha generado unos ingresos equivalentes a 212.968,98 US. Dólares, pero que al descontar los gastos incurridos de 192.289,57 US Dólares da como resultado una utilidad bruta del ejercicio de 20.679,41 US Dólares.

En este periodo la empresa se ha podido recuperar de las pérdidas del primer año, dando los resultados que se buscaba el año anterior, que ha sido la captación de nuevos clientes y apertura de nuevas líneas de trabajo.

Cabe mencionar que la empresa ha cumplido a cabalidad con todas las obligaciones de carácter laboral, empresarial y de impuestos, que dicho sea de paso cada día son más y más altos, en otras palabras OPMELEC Cía. Ltda. no tiene compromisos económicos ni deudas de ninguna clase, que pueda poner en juego su estabilidad, sino mas bien se ha fortalecido.

Para conocimiento de todos se han realizado algunas inversiones en equipos importados de última tecnología. El costo de formación y entrenamiento de personal también ha sido bastante significativo.

Además se amplió el espectro de nuestra empresa brindando un curso internacional de Sistemas de puesta a tierra, lo que marcará el comienzo de este tipo de servicio agregado en nuestro mercado.

#### **1.5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES OBTENIDAS EN EL EJERCICIO ECONOMICO.**

La propuesta fundamental para mantener un crecimiento acelerado y manejado es la reinversión de las utilidades en equipos de tecnología de punta para brindar un mejor servicio y en general buscar la ampliación de los activos que representaran la solidez de la empresa a futuro.

#### **1.6.- RECOMENDACIONES DE LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.**

Con la finalidad de proteger los recursos de la empresa y dar mayor firmeza a las participaciones de cada uno de los socios, se hace necesario ampliar aún más el radio de acción de los servicios como se lo ha venido haciendo, manteniendo las nuevas alternativas en otros mercados, estrechando más los nexos con las empresas que ya forman parte de la cobertura actual, para llegar al cliente final con una tecnología de punta y abriendo el abanico de servicios especializados que transforme sus activos y que sus inversiones tanto en equipos como en personal sean más seguras y crezcan en mayor proporción, beneficiándonos las empresas que brindamos el servicio integral.

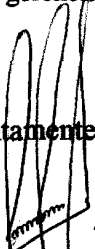
Se debe mantener el criterio de que la recuperación de cartera; no deberá pasar por ningún motivo de los plazos que han sido convenidos con los clientes frecuentes, y no serán mayores a 60 días.

De igual manera se recomienda aumentar el número óptimo de personal en la empresa y tratar de lograr el máximo de eficiencia en todas las actividades, reduciendo al mínimo los gastos que no son indispensables.

En espera que el presente informe satisfaga sus aspiraciones y cualquier acotación para mejorar mi labor gerencial estoy abierto y gustoso a recibirla.

Quito, 1 de Abril del 2010

Atentamente,

  
Ing. Oscar O. Padilla G.  
Gerente General de OPMELEC Cia. Ltda.

