



Quito, 31 de Mayo del 2011

**INFORME GERENTE GENERAL DE JAPEANYEXPRESS CIA. LTDA.**

Señores Accionistas:

La Actual Gerencia General a la cual represento desde este año, luego de que ha terminado la administración de mi socia la Ing. Ana Buenaño, y cumpliendo con las disposiciones estatutarias y los requerimientos de la institución de control de las sociedades, se permite poner a su conocimiento los resultados financieros conseguidos durante el ejercicio económico 2010, así como un informe de las labores cumplidas. Los resultados financieros son el producto de una serie de acciones económicas que fueron tomadas durante el período que se terminó el 31 de diciembre del 2010, influenciados por el comportamiento de una serie de variables económicas del entorno macroeconómico en donde actúa la Compañía y de todas las acciones que procuraron animar nuestras fortalezas en procura de mejores rendimientos financieros posibles, de un crecimiento de nuestra presencia en el mercado local y de nuestro prestigio técnico.

**1. VISION ESQUEMATICA DE LA EVOLUCION DE LA ECONOMIA EN EL AÑO 2010.**

El segundo año de de vida institucional de la empresa Japeanyexpress Cía. Ltda. ha sido un año de crecimiento tanto laboral como comercial, gracias a la acción conjunta entre accionistas y todos sus empleados que han laborado en nuestra empresa.

El compromiso y objetivo económico del año 2010 fue el de incrementar las ventas en un 30%, sin embargo es placentero informar que excedimos dichas expectativas, las razones principales para el cumplimiento de este objetivo fueron las siguientes:

- Incremento del servicio de transporte para el mantenimiento de radio bases de la operadora celular Claro, a cargo de la empresa y cliente LEADCOM DEL ECUADOR S.A., la flota de vehículos se incrementó de 8 vehículos a 17 vehículos, incrementando al doble sus ingresos en esta clase de servicios.
- Se inició relaciones comerciales con el nuevo cliente: ERICSSON DE ECUADOR, se firmo un contrato de alrededor de treinta mil dólares a inicios del 2010 por tres meses, para el servicio de mantenimiento de las radio bases pertenecientes a la operadora celular Movistar, durante el resto del año se realizaron trabajos de construcción de sistemas eléctricos y de protección de puestas a tierra, entre otros.

Por las razones expuestas anteriormente se puede notar claramente que el mercado nacional de las telecomunicaciones ha tenido nuevamente un incentivo económico bastante aceptable, pese a la incursión de empresas de procedencia China que son las que han ganado posicionamiento en el mercado con las operadoras celulares, con su ventaja competitiva de precios bajos, sin embargo la posición de la empresa ha sido incrementar la cartera de clientes pero no de procedencia China.

A small, handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

## **2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS LABORALES Y LEGALES DURANTE EL EJERCICIO ECONÓMICO 2010.**

Durante el ejercicio económico 2010 las políticas administrativas y legales al igual que el año 2009, estuvieron apegadas a las nuevas disposiciones de la Asamblea Constituyente y a lo normado por el Gobierno Nacional.

### **a.- Aspecto Laboral.**

La Compañía ha satisfecho la totalidad de sus obligaciones laborales con sus empleados en el amparo de las disposiciones legales vigentes.

### **b.- Aspecto Legal.**

Los contratos suscritos con la empresa Ericsson de Ecuador se desarrollaron con normalidad, fue necesario dar dos garantías de fiel cumplimiento (otorgada por el Banco de Guayaquil), y de responsabilidad civil (otorgada por Seguros Equinoccial), las cuales no se hicieron efectivas debido al desenvolvimiento normal de las actividades acorde a las necesidades y alcances del contrato firmado con el cliente.

## **3. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

La Gerencia durante el año 2010 ha cumplido con todas y cada una de las disposiciones emanadas de la Junta General de Accionistas. Los objetivos planteados por la Junta General fueron claros y visionarios, relacionados con el cumplimiento de obtener más ventas de servicios, así como incrementar el número de clientes para disminuir los riesgos de dependencia de un solo cliente como lo fue la empresa Leadcom del Ecuador. Las metas fueron alcanzadas y excedidas a la vez.

De acuerdo a lo anterior, una de nuestras principales estrategias durante el 2011 será garantizar la rentabilidad de todos los proyectos en curso, continuar con la búsqueda de nuevos clientes y ofrecer un servicio flexible y competitivo.

Dentro del entorno económico la Compañía proyecta incrementar las ventas del año 2010 en un 15% a través del esfuerzo y dedicación de todos nuestros colaboradores.

## **4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.**

Durante el año 2011 ésta administración desea hacer hincapié en los siguientes objetivos:

- ✓ Realizar un plan estratégico 2011, a través de un Balanced Scorecard.
- ✓ Disminuir las debilidades, incrementar las fortalezas de la compañía para aprovechar las oportunidades del mercado.
- ✓ Realizar un plan de carrera de los empleados para reforzar el clima laboral.
- ✓ Incrementar las ventas en un 15%.
- ✓ Capacitar a los empleados para nuevos proyectos de nuevas tecnologías.
- ✓ Incrementar la cartera de clientes

Atentamente

JAPEANYEXPRESS CIA. LTDA.



PEDRO FRANCISCO TULCAN ARTEAGA

GERENTE GENERAL

