

## INFORME DEL GERENTE GENERAL

Señores socios:

Acorde con el mandato legal y estatutario, me permito poner a consideración de ustedes el Informe anual de actividades:

De los objetivos previstos para este año, se han superado con creces por cuanto en este año nuestra utilidad creció en un 278% comparada con la del año 2011.

De las disposiciones de la Junta General de socios del período 2011, para este año se amplió y mejoró el horno de pintura y se adquirió el taladro de percusión para las perforaciones pesadas.

En el año 2012 hemos aplicado las NIIFs según la capacitación y las direcciones que nos ha dado en materia contable el Dr. Marcelo Herrera, siendo lo más relevante los avalúos comerciales que se ha hecho de los tres vehículos más antiguos de la empresa, el estudio actuarial de la nómina para registrar las respectivas provisiones y la elaboración de los dos nuevos balances que hay que presentar desde este año a la Superintendencia de Compañías como son el Estado de cambio en el Patrimonio y Flujo de Efectivo.

A comienzos del año hicimos la adquisición de una camioneta nueva Nissan 4x2 en 21.410,00 USD y a finales de este año hicimos la adquisición de una nueva camioneta Nissan 4x4 CD en 27.200,00 USD y vendimos la camioneta Chevrolet Luv del año 2004 con 290.000 Km de recorrido, en 6.000,00 USD a uno de nuestros mejores empleados el Sr. Marco Maspú Cuasés. Ampliando y renovando nuestra flota de vehículos por cuanto ellos constituyen una de nuestras herramientas más importantes de trabajo al ser nosotros una empresa de servicios.

Dentro del Balance General uno de los aspectos más relevantes en la cuenta de activos corrientes es la cuenta por cobrar a nuestro mejor cliente, Level 3 que asciende a 382.167,72 por trabajos de ampliación en el Data Center Quito y Data Center de Guayaquil; a ABB del Ecuador por 63.579,16 de 10 tableros para Termoesmeraldas y 5 columnas 152 y a Empresas Pinto por 67.835,03 por instalaciones eléctricas en diferentes locales comerciales en todo el país y por las adecuaciones en la planta de Otavalo.

Además tenemos 25.760,39 USD en crédito tributario por IVA, ya que el 95% de nuestros clientes son contribuyentes especiales y nos retienen el IVA.

En el pasivo corriente, en cuentas por pagar tenemos 70.153,52, de los cuales 17.514,00 debemos a la Sra. Lupe Pacheco por el asesoramiento financiero, las capacitaciones y el programa contable que estamos utilizando, 11.128,45 debemos a nuestro socio Carlos López por los intereses del préstamo de 100.000,00 USD, 9.586,55 a ABB del Ecuador quien además de ser un buen cliente, también es uno de nuestros proveedores, 8.377,20 a Raúl Enriquez por materiales para los proyectos para ABB y 7.303,82 a Fabricables para el Data Center Guayaquil.

En otros pasivos tenemos la cuenta por pagar a terceros, en la que se encuentran dos anticipos, la una de 32.000,00 del Ingeniero Fernando Llumigusi y la otra de 16.008,61 de Empresas Pinto por los trabajos en la planta de Otavalo.

En la cuenta por pagar largo plazo tenemos el préstamo de 100.000,00 al socio Carlos López.

En el 2012 hemos tenido ventas por 1092.005,42, lo que representa un 33,58 % adicional con respecto al año anterior, lo que nos complace mucho ya que el año 2011 no tuvimos ningún incremento con respecto a las ventas del 2010 y además porque este incremento es mucho mayor a la inflación que fue del 4,96%.

El costo de los proyectos desarrollados durante el 2012 ha sido de 457.666,94 que viene a representar el 61,07 % del total de gastos que comparando con el año 2011 hemos tenido una reducción del 8,96%; los gastos de nómina en el 2012 han sido por 216.892,76 que representan el 28,94% del total de gastos y comparado con el 2011 hemos tenido un incremento del 6,62%, esto se debe principalmente que tuvimos una disminución de un trabajador de taller y el aumento en nómina de 2 ingenieros que vienen a reforzar el área de dirección de proyectos, lo cual anteriormente estaba a cargo exclusivamente del Ingeniero Carlos López; los gastos de ejecución han sido de 63.486,22 que es el 8,47% y comparado con el 2011 tenemos un incremento del 0,63% que no es significativo y los gastos financieros de 11.355,56 que representa el 1,52% del total de gastos, los cuales el año 2011 no los teníamos ya que por el tema de las NIIFs recién en el 2012 se reconoció un interés del 11, 28% al préstamo que hizo el socio Carlos López para arrancar con la empresa.

La utilidad en el 2012 fue de 342.627,97 que representa el 31,37% con respecto del total de ventas y comparado con el 2011 tenemos un incremento en la utilidad del 277,99 %, de lo cual estamos muy orgullosos y motivados para que este nuevo año nos vaya igual ó mejor que el anterior.

De las utilidades de este año proponemos que se pague al socio Carlos López el préstamo de 100.000,00 que estaba pendiente, se cree una reserva estatutaria de 2.000,00 USD para futuros incrementos de capital y se reparta 100.000,00 en dividendos a los socios, ya que es importante dejar un buen fondo de capital de trabajo para la elaboración de proyectos ya que casi todos, yo diría el 90% de nuestros clientes nos tramitan el pago de nuestras facturas recién a los 60 días de presentada la factura, es decir terminado y recibido el proyecto.

Para este ejercicio económico recomiendo tratar de diversificar nuestros clientes, enfocándonos no sólo en las empresas privadas sino también buscar contratos con el sector público, ya que dadas las políticas del actual gobierno se está invirtiendo bastante en construcción.

Durante todo el 2012 hemos puesto todo nuestro esfuerzo y dedicación para obtener los mejores resultados para la Empresa, y eso es lo que prometemos seguir haciendo para este nuevo año, buscando alternativas en el control de gastos y ampliando nuestra cartera de clientes.

Por otra parte quiero agradecer la confianza y pedir la colaboración de los señores socios para seguir desarrollando nuevos proyectos en beneficio de la compañía.



Ing. Carlos López Bustamante

Gerente General

Servicios de Ingeniería Carlos López & Martínez Cia. Ltda.