

INFORME ANUAL DE LA ADMINISTRACION

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS.

Aumentar las ventas con la finalidad de obtener más utilidades fue uno de los objetivos base para mejorar el rendimiento durante el período 1996, éste proyecto no se pudo completar en su totalidad por la desestabilización de políticas de gobierno, que afectó a las principales empresas estatales, una de las cuales es nuestro principal Contratante "Emetel S.A." y sus altos costos de obras. En la primera parte del año se realizó obras principalmente en las Empresas Privadas, lo que sí nos dió un resultado positivo, y por ende los costos fueron bajos, consideramos que a futuro si Emetel S.A. se privatiza en el 100 % cambiará la situación de muchos contratistas.

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 y clientes.

SITUACION FINANCIERA DE LA COMPANIA AL CIERRE DEL EJERCICIO.

Es muy claro la iliquidez que se afrontó durante la segunda parte del año, debido a políticas de endeudamiento a corto plazo y a la falta de lineamientos legales en las Cuentas por Cobrar siendo uno de nuestros principales deudores Emetel S.A., que debido a su constante cambio de ejecutivos no se ha podido recuperar su cartera a totalidad, las Cuentas por Pagar disminuyeron considerablemente, tanto los préstamos a bancos, financieras y proveedores en su mayor parte para financiar trabajos realizados, que se realizaron a través del año liquidando por lo siguiente los anticipos recibidos. Si bien la Cía, presenta una utilidad, ésta es producto de el incentivo ahorro en nuestros costos, y buen uso de nuestros recursos.

OBJETIVOS PARA EL NUEVO PERIODO.

Es necesario mantener el incremento en ventas con la creación de nuevos servicios (Alarmas y Seguridades Electrónicas) y apertura de líneas de comercialización en el área de seguridad electrónica, comunicación y software. Se torna extremadamente difícil la competencia debido a la agresividad de las grandes compañías, la falta de ética de nuevos profesionales y la poca valoración a los trabajos técnicos en el medio, no existe la cultura necesaria sobre la calidad y soporte, sobretodo en la línea de División Telefónica, donde Emetel de privatizarse sería de nuevo nuestra principal opción.

El captar nuevos mercados con instalaciones industriales, especiales para equipo electrónico y con la optimación de recursos con diseños por ordenadores ya se está logrando. Mejorar la calidad es un proceso largo y en el entran en juego inversión en capacitación del personal, equipos y tecnología que nos permitan rapidez, innovación y efectiva respuesta a nuestros clientes.

Es necesario un aumento de capital por parte de los accionistas para evitar en parte los altos costos financieros que perjudican a la generación de utilidades.

Atentamente,

F. Novillo T.
Ing. Fernando Novillo Tinoco
Gerente General

