

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2006

Es muy grato dirigirme a los señores socios de INSUCOM CIA LTDA, con el fin de poner en su conocimiento el informe de labores de la administración correspondiente al ejercicio fiscal del año 2006.

AREA ADMINISTRATIVA.-

Departamento de ventas de material.- En lo referente al recurso humano se ha mantenido durante todo este año la presencia de la Señorita Martha Mora como vendedora de almacén, su aprendizaje del manejo del sistema computacional ha facilitado la realización del trabajo; la Sra. Maria Gamboa como recepcionista y asistente de ventas, y en ocasiones en la función de mensajera en reemplazo del Sr. Luis Saravia quien sufrió un accidente y debe hacer reposo por un largo tiempo, según prescripción médica. En la bodega el Sr. Patricio Velasco ha realizado una muy buena función.

Los datos económicos revelan que las ventas bajaron en un 6.22%, con relación a las ventas del año 2005, pero la utilidad neta es mayor en 26.51% con relación a las obtenidas en el año 2005.

La reducción de las ventas se debe a las siguientes razones:

- La falta de conocimiento de los productos de parte de las vendedoras.
- El año 2006 fue de elecciones y los procesos de contratación se paralizan en el país.

El aumento de las utilidades se debe a que se ha impulsado los contratos de mano de obra y la venta de herramientas, los cuales producen mayores beneficios para nuestra Empresa.

Como objetivos se establece para el año 2007, capacitar al personal de ventas en: Ventas, mercadeo, computación, en inducirles el conocimiento de los equipos y materiales que vendemos.

Departamento de Contabilidad.- El departamento de contabilidad ha mantenido su personal, y en el proceso se ha incrementado las nuevas exigencias del SRI, las cuales se están cumpliendo con esfuerzo.

Departamento Financiero.- El manejo financiero de la Empresa ha requerido cada vez más precisión para tomar medidas adecuadas que permitan mejorar la rentabilidad de la Empresa y enfrentar la competencia, así como para mantener nuestra buena imagen financiera.

Es menester que en el nuevo período se separe las cuentas de mano de obra con las de ventas, para distinguir mejor el aporte de cada uno y para un mejor manejo económico de cada uno de los departamentos.

AREA TECNICA.-

Según lo planificado se realizó un proceso de contratación de dos ingenieros nuevos para el departamento técnico, con los cuales se ha desarrollado los proyectos de mano de obra de la EEQSA. Los índices de atención han mejorado y esperamos que sigan mejorando.

Es menester mejorar la política de remuneración para los ingenieros y para el personal de campo de manera que incremente el compromiso hacia la Empresa.

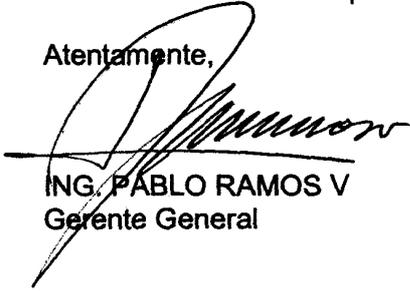
Nuestro personal de campo ha sido muy eficiente, por lo que se ha reducido la contratación de terceros por lo que ha mejorado también nuestra rentabilidad en mano de obra.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

La eficiencia en la administración ha mejorado como lo indican los índices presentados, sin embargo hay mucho por hacer por lo que se recomienda lo siguiente:

- Modificar la política de remuneraciones para que estimulen de mejor manera al personal.
- Incrementar la capacitación a cada persona para que incremente el valor agregado de cada uno
- Continuar con el proceso de obtención del certificado de ISSO 2001.

Atentamente,



ING. PABLO RAMOS V
Gerente General