

INFORME DE GERENCIA DEL AÑO 2007

Cumpliendo con mis obligaciones de gerente, me es grato dirigirme a los señores socios con el objeto de presentarle el informe de actividades de la administración correspondiente al año fiscal 2007, para lo cual seguiremos el formato que se ha venido usando anteriormente.

AREA ADMINISTRATIVA

Departamento de ventas de material.- El recurso humano se ha mantenido durante todo el año 2007, se les ha impartido inducciones para el puesto que ocupa cada una de las personas, le hemos pagado cursos de ventas y de impulsadora a María Gamboa, Martha Mora esta siguiendo Administración de Empresas en la universidad. A Luís Saravia con el objeto de enfrentar el nuevo puesto de vendedor en la Compañía ha seguido un curso de computación.

Datos económicos:

Las ventas subieron en 182% con relación a las ventas del año 2006, esto se debe principalmente a que a finales del año 2006 firmamos un contrato con ANDINATEL, que significó aproximadamente la tercera parte de la facturación; la utilidad a distribuirse subió en 297%, porque hemos incrementado el volumen de contratos de mano de obra y porque se encuentran facturados materiales que se entregarán en el 2008.

Los objetivos para el año 2008 son: mantener el volumen de ventas, mejorar las ventas de almacén, para lo cual se establecerá un nuevo plan de ventas, en el que incluye una renovación y capacitación del personal

Departamento de contabilidad y financiero.- Con el objeto de mejorar la administración financiera de la Compañía, hemos mantenido el personal y además hemos contratamos la asesoría de la Señora Patricia de Yepes. Los resultados se reflejan en los balances, en el manejo de las cuentas bancarias, ha pesar de tener un problema de flujo y en la documentación de la Compañía.

Estos departamentos deben ser reestructurados porque el número de personal asignado para el efecto es 25% del total de personal.

Departamento Técnico.- Los ingenieros contratados siguen siendo dos, el ingeniero Santiago Flores ha sido contratado para responsabilizarse de los Microproyectos asignados por la EEQSA, y lo ha hecho de tan buena manera que se le mejorado la remuneración, para incrementar su compromiso con la Empresa.

El personal de campo en redes de distribución se ha incrementado a 12 personas con el objeto de formar dos grupos de trabajo debido al volumen de obras que hoy manejamos. Además hemos contratado los servicios profesionales de un grupo de electricistas que nos han permitido enfrentar el campo de instalaciones eléctricas interiores que ha aportado con casi el 10% de la facturación.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.-

1. Con el objeto de mantener el personal y poder estimularlo deberá hacerse una reingeniería, que además cumpla con los objetivos planteados, optimice el número de personal y mejore la remuneración de cada uno.
2. Preparar al personal para que pueda desempeñar de mejor manera sus actividades
3. Incursionar en nuevos campos como los petroleros, las construcciones civiles y las mineras entre otras.

Atentamente,



Ing. Pablo Ramos V.
Gerente General