

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 2000, éste proyecto no se pudo completar en su totalidad por la desestabilización de políticas y cambio de gobierno, que afectó a las principales empresas estatales y particulares, con sus altos costos de guardianía. En la primera parte del año se presto servicios principalmente en las Empresas Privadas, lo que sí nos dio un resultado positivo, y por ende los costos fueron bajos, consideremos que si la empresa privado ejecuta nuevos proyectos consecuentemente cambiará la situación de muchos empresarios.

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 COMPAÑÍA 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 , 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 de Accionistas, financieras y proveedores en su mayor parte financiar trabajos realizados, que se realizaron a través del año liquidando gran parte de los anticipos recibidos. Si bien la Cía, presenta una utilidad no tan honrosa, se basa en los por costos de obras que se incurrieron el ultimo trimestre del ejercicio los mismos que serán facturados en el año 2001 por lo que podemos decir que hemos transferidos nuestra utilidad.

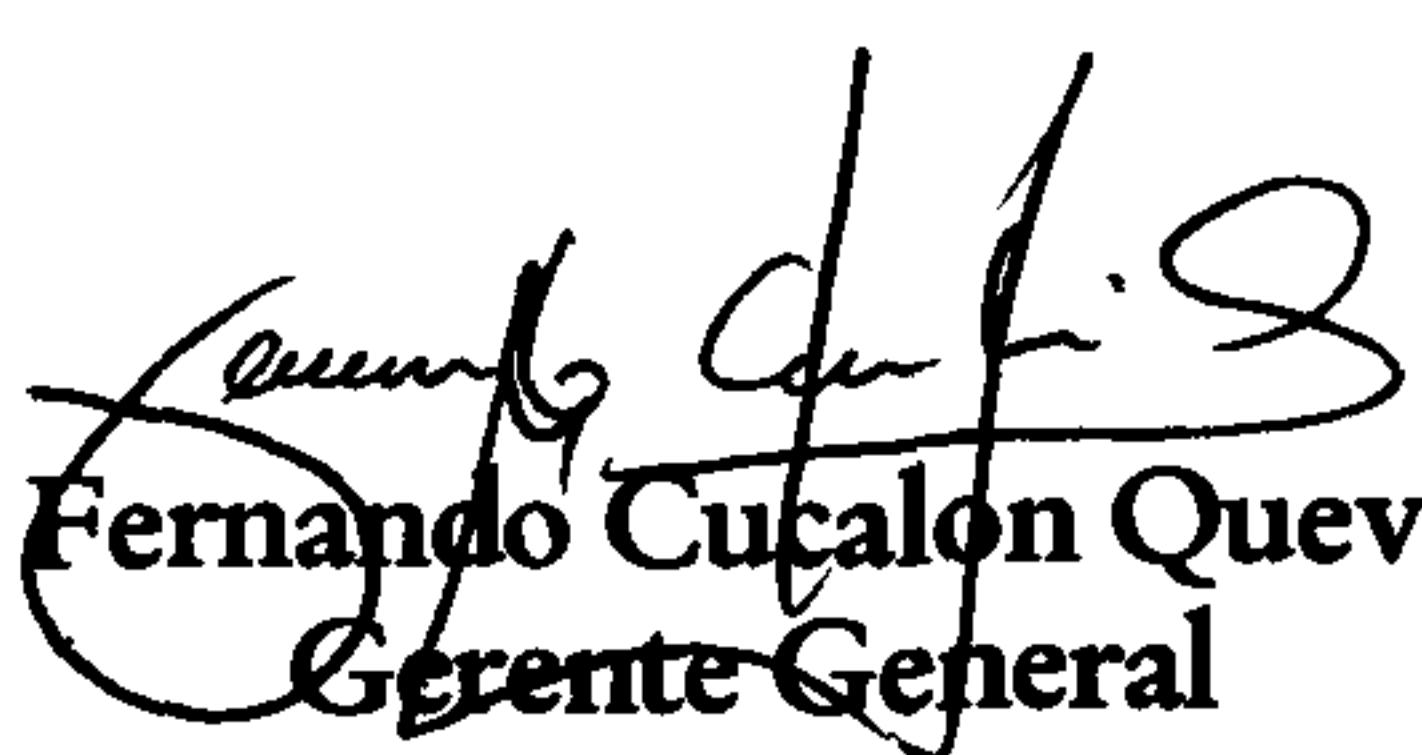
OBJETIVOS PARA EL NUEVO PERIODO

Es necesario mantener el incremento en ventas con la creación de nuevos contratos de mantenimientos de líneas buena y apertura de nuevos proyectos telefónicos. Se toma 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 el correcto manejo de la línea de división telefónica.

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



Atentamente,


Fernando Cucalon Quevedo
Gerente General

