

## INFORME DE GERENCIA

Señores miembros de la JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE COLECOM Cia. Ltda. En cumplimiento al Art.124 de la ley de compañías presento a la junta, análisis del movimiento económico-administrativo de la empresa durante el periodo Enero 01 a Diciembre 31 del 2.015.

Es preciso al iniciar el presente informe hacer notar el incremento en las ventas con relación al año 2.014 variación que se representa en el siguiente cuadro explicativo.

AÑO	Año 2010	Año 2011	Año 2012	Año 2013	Año 2014	Año 2015
VENTAS	758.136,30	341.352,35	788.255,24	1.579.241,94	685.418,54	1.357.172,44

### VENTAS ULTIMOS AÑOS



Del monto de ventas es necesario hacer notar la distribución de facturas es de acuerdo al siguiente detalle:

#### CLIENTES Y FACTURAS EMITIDAS DURANTE EL AÑO 2.015

CLIENTE	VALOR FACTURADO	PORCENTAJE
Weatherford	24.174.01	1.78%
EEQ	645.607.54	47.58%
GAD Shushufindi	297.686.47	21.93%
Chel EP	266.882.01	21.14%
Avance de obra	102.832.41	7.58%
<b>TOTAL CLIENTES FACTURAS</b>	<b>1.357.172.44</b>	<b>100.00%</b>

Como se puede observar el 47.58% de la facturación anual se encuentra focalizado en el Clientes Empresa Eléctrica Quito, empresa con la cual no habíamos trabajado desde el año 2.010.

En estricta aplicación de la normativa vigente aplicamos la NIIF 11 en lo relativo a los contratos de construcción por lo cual al cierre del presente ejercicio hemos reconocido el avance de las siguientes obras:

**DETALLE DE AVANCE DE OBRA**

OBRA	ENTIDAD CONTRATANTE	CONTRATO	AVANCE AL 31-12-2015
Cambio medidores sector Cusubamba	Empresa eléctrica Quito	225	10.458.75
Cambio medidores sector Quinche	Empresa eléctrica Quito	224	10.458.77
Cambio medidores sector Yanqui	Empresa eléctrica Quito	223	81.914.89
<b>TOTAL AL 31/12/2015</b>			<b>102.832.41</b>

De la información expuesta se puede concluir que la empresa eléctrica Quito, durante el año 2.015 se constituyó en nuestro principal cliente, sin embargo para cumplir con el compromiso adquirido en el contrato de la EEQ, fue preciso adquirir 2 camionetas doble cabina para el transporte del personal, y materiales dentro de la obra, para este efecto y considerando la constante iliquidez que se tuvo que sortear durante todo el año, principalmente por la demora en el trámite y pago de las planillas por parte de las entidades contratantes, fue necesario vender activos de la empresa como la retroexcavadora y una camioneta cabina simple con estos recursos se dio algo de liquidez a la empresa.

El contrato firmado con la EEQ, implicó desarrollar y poner en marcha nuevos sistemas de control dentro del proceso de construcción, para lo cual fue preciso reforzar la estructura administrativa de la empresa, ubicando profesionales en áreas estratégicas como bodega y residencia de obra, con

el objetivo de lograr el mayor aprovechamiento de los recursos materiales y de mano de obra.

Se ha implementado políticas de avance de obra, a fin de medir el rendimiento y la eficiencia del personal tanto operativo como administrativo lo que ha posibilitado a criterio de esta gerencia obtener los resultados que se presentan, pues estamos conscientes que la actual situación del país ha complicado la economía de las empresas, y con mayor intensidad de las empresas dedicadas a la construcción, pues para nadie es desconocido que la falta de inversión del estado en obras ha disminuido drásticamente los ingresos del sector, y si consideramos que nuestro nicho de mercado estuvo por muchos años en las provincias Orientales donde la economía ha sufrido una gran depresión originado por el descenso en los precios y producción petrolera, sin duda nos arroja un panorama complicado, aspectos que hemos logrado sortear adoptando varias estrategias como las siguientes:

- Determinación de parámetros de productividad a través de estudios de tiempos y movimientos.
- Atención a mercados fuera del área de operación de la empresa.
- Priorización al control de áreas estratégicas.

Para lograr los resultados esperados es preciso ser competitivos e implementar la eficiencia, eficacia y efectividad en nuestras operaciones.

Pese a que los resultados obtenidos demuestran crecimiento en nuestras operaciones considero debemos analizar que el sector económico en el cual nos desarrollamos, nuestra actividad, área de intervención y potenciales clientes constituyen básicamente el estado Ecuatoriano, hecho que nos constituye en vulnerables y el primer sector en sufrir los estragos de una emitente crisis económica, agravada por la carga tributaria a la cual

debemos hacer frente, sirviendo la anterior reflexión como parámetro de partida para que la junta aquí reunida considere alternativas y plantee estrategias para lograr aplacar los resultados de la situación actual que estoy seguro se presentaran en el próximo ejercicio fiscal.

En conclusión el año 2.015 se constituyó en un periodo de cambios positivos para la empresa que esperamos se constituya en el inicio de un completo proceso de reingeniería, que permita lograr los objetivos planteados.

Lago Agrio, Marzo 18 del 2.016

Atentamente



ING. MILTON LASCANO C.  
GERENTE GENERAL