

INFORME DE GESTIÓN NETOPTIC TECHNOLOGIES CIA LTDA.
PERIODO: AÑO 2015
DIRIGIDO Y EJECUTADO POR: ING. MILTON PEREZ
CARGO: GERENTE GENERAL

Señores Accionistas:

Reciben un cordial saludo, por medio de la presente me permito presentar a Ustedes el Informe Legal y Estatutario referente a las actividades desarrolladas por la compañía durante el ejercicio económico 2015.

El año 2015 a sido un buen año, continuamos trabajando en el proyecto de mantenimiento de red fibra óptica con cuatro cuadrillas a nivel nacional, hemos logrado mantener el contrato y sobre todo a nuestro cliente Huawei.

En este año se logró facturar todos los materiales que quedaron pendientes del proyecto FML que culminó en agosto del año 2014 y finiquitar todos los trámites que requerían cerrar de una manera saludable este contrato.

También hemos colaborado con nuestro cliente Huawei en otras actividades de mantenimiento de fibra óptica con provisión de materiales, lo cual significa que no solo estamos enganchados en un solo proyecto si no que participamos en otros trabajos a nivel nacional.

Nuestro cliente Huawei refleja el 70.62% de la facturación del 2015. Aún que se ha reducido el porcentaje que representa con relación a las ventas totales no ha dejado de ser nuestro mejor cliente del que seguiré pendiente las veinte cuatro horas al día, los siete días de la semana, para cubrir sus requerimientos.

Nuestro primer cliente, Oleoducto de Crudos Pesados OCP, refleja el 5.21% de las ventas anuales, con ellos hemos mantenido el contrato de mantenimiento mensual y también pudimos ayudarles en varias emergencias y otros trabajos correctivos a lo largo del año en todo el recorrido de la fibra.

Como un trabajo complementario a las actividades que realizamos normalmente de mantenimiento en OCP conseguimos un contrato con ROCKWELL el que nos significó un 7.56% de las ventas.

Este año no hemos descuidado al resto de nuestros clientes y tampoco he dejado de seguir buscando mercado y clientes los cuales al final del año son un aporte a los ingresos de la empresa.

A continuación presento un cuadro en el que se refleja un comparativo de cifras de las ventas de los últimos años

Cliente	2013	2014	2015
Huawei	82.44%	79.45%	70.62%
OCP	9.43%	13.53%	5.21%
Otros	8.12%	7.02%	24.18%

Nos seguimos caracterizando por proporcionar un servicio de calidad, cumplimiento de tiempos previamente establecidos y proporcionado insumos y materiales de la mejor calidad viéndose reflejado este conjunto de esfuerzos en clientes satisfechos y buenas referencias para futuros clientes, para seguir posicionando la marca NETOPTIC.

Dentro de la recuperación de la cartera vencida a pesar de los intentos de ubicar al cliente no nos fue posible ya que como fue consorcio está al parecer ya término su vida legal. A pesar de los ofrecimientos de honrar las deudas el representante y contacto para la realización de los trabajos no nos contestó nuevamente las llamadas y asumo que termino cambiando sus números ya no pudimos volver a contactarle. Por esta razón se decidió darle de baja a esta deuda y considerarle como una deuda incobrable.

Luego de esta penosa experiencia he decidido pedir anticipo para iniciar cualquier tipo de servicio sobre todo con clientes nuevos o con los que no trabajamos continuamente.

Con el soporte técnico, servicios y demás trabajos que realiza la empresa no se lograría completar la calidad que ofrecemos al cliente si no fuera por el aspecto más importante en el desenvolvimiento de la empresa, el talento humano.

Hemos cumplimos con todo lo requerido legalmente en cuanto a los beneficios de los trabajadores, dotación anual de vestimenta de trabajo, renovación de los equipos de seguridad con todas las normas de seguridad según el trabajo específico de cada uno de ellos.

También hicimos la importación de equipos y herramientas para el remplazo de algunas y otras para estar a la par con las necesidades tecnológicas de los clientes y sus necesidades.

Cumpliendo con los requerimiento legales se contrató a grupo de expertos para la elaboración de un manual de riesgos, reglamento interno, se conformó un comité paritario y se realizó un chequeo médico a todo el personal de la empresa.

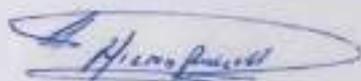
Con relación a los estados financieros correspondientes al año 2015, esto es, el Estado de Situación Financiera y Estado de Pérdidas y Ganancias, reflejan lo siguiente:

- a) Al cierre del ejercicio 2015 en las ventas se reflejó un incremento en relación al año 2014 ya en este año se logró facturar los materiales y los últimos meses pendientes del proyecto FML. Y dentro del giro normal que tuvo la empresa están los Fee mensuales de mantenimientos además de la venta de otros materiales y servicios con otros clientes, logrando facturar el monto más significativo para la empresa en todos estos años.
- b) Por el giro de la empresa fue una necesidad imperante la adquisición de siete camionetas las cuales renovarán las que tenemos en las cuadrillas y las otras se darán a los grupos que se aumentaron en el contrato de servicios de mantenimiento con Huawei, es requisito del cliente que los automotores no tengan una vida útil mayor de cinco años. Esta compra reflejó un considerable desembolso el cual pretendemos recuperar en el tiempo de duración del contrato con un año seguro de trabajo y esperando se alargue en los siguientes años.
- c) De igual manera se procedió a la dotación de herramientas y equipamiento para los nuevos grupos.
- d) Sigue siendo el rubro más considerable el de costo del personal de la empresa con el pago de sueldos y los beneficios sociales de ley a pesar de que ha relación del 2014 la nómina disminuyó.
- e) Otro rubro de suma importancia es el referente a los vehículos, ya que por el número de vehículos que tenemos los costos se elevan en relación a los mantenimientos básicos, reparaciones, costos por accidentes menores, matriculaciones anuales, los costos de las pólizas anuales, el pago de deducibles, y el combustible que utilizan estos en la movilización para realizar los trabajos.
- f) Los servicios que presta la empresa por lo general se los realiza en diferentes lugares lo que implica que el personal se moviliza constantemente viéndose reflejado en los costos de los rubros de gastos de viaje, hospedaje y alimentación.
- g) Otro rubro considerable es el de materiales ya que en este se va reflejado el movimiento de lo invertido en los varios proyectos de los que se generan las ventas. En las ventas de materiales estamos introduciendo nuevas marcas, esperando que se conozcan y homologuen en el medio para lograr la distribución de estas en un futuro. Esperamos lograr este cometido y hacer una distribución directa desde el exterior al país entero.

- h) En este año renovamos las instalaciones de la oficina haciendo remodelaciones y adecuaciones a la edificación original.

Finalmente quiero aprovechar la oportunidad para resaltar ante ustedes, Señores Accionistas, el esfuerzo y la dedicación del equipo humano que integra la compañía, sin cuyo irremplazable apoyo no sería posible el desarrollo de nuestros objetivos.

Atentamente,



Ing. Milton Pérez Ch.
GERENTE GENERAL
NETOPTIC TECHNOLOGIES CIA LTDA

Cuenca, 3 de marzo del 2016