

# MICRODINAMICS

## INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE CIAVINPRO S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2005 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.

### Señores Socios:

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúmpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por CIAVINPRO S.A. durante el año 2005.

### 1. ANTECEDENTES

- En la actualidad el sector ha sido afectado por las condiciones adversas de la economía ecuatoriana, lo cual no ha permitido un crecimiento sostenido para generar los suficientes ingresos que permitan cubrir los impactos inflacionarios.
- Si bien el proceso de dolarización ha mantenido hasta cierto punto una estabilidad en la economía, la desconfianza exterior resultado de la economía interna ha frenado la inversión extranjera.
- La inflación para el cierre del año 2005 ascendió a 4.36%
- Los costos de venta y los precios se mantuvieron.

### 2. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

#### EL MERCADO

Los resultados que se han obtenido en este período no han sido satisfactorios debido al entorno económico en que se ha desarrollado nuestra empresa.

Se logró posicionar los productos que comercializamos en las ciudades como Quito, Riobamba, Ambato, Latacunga, Ibarra, Santo Domingo de los Colorados, Napo, Pastaza, Orellana y el resto del Oriente en lo relacionado con suministros, procesadores, mainboards, cd, accesorios, memorias, y poco a poco se ha incrementado la mayoría de nuestras líneas.

# MICRODINAMICS

Hemos mantenido nuestros proveedores como son: Cartimex y hemos también adquirido a otros como: Intcomex del Ecuador, RV Cia. Ltda., Compucober, XPC.

XPC ha desarrollado una política de otorgamiento de crédito a todos los clientes sin el respectivo proceso de estudio crediticio.

Intcomex vende muchos de nuestros productos a distribuidores al precio que Cartimex nos factura.

Siglo XXI ha entrado en la pugna siguiendo a Tecnomega y XPC se prevee que esta estrategia no tenga resultados positivos a largo plazo.

El cambio de dirección de nuestras oficinas permitió tener acceso a más distribuidores y que el nombre de la empresa se posea como mayorista en computación

Se requiere apoyo publicitario más agresivo por parte del grupo y sus marcas hacia Ciavinpro.

## COMERCIALIZACION Y LAS VENTAS

En el período 2005 se logró comercializar US\$ 4.457.559.12 con un costo de ventas equivalente a US\$ 4.080.742.04, el cual generó una utilidad de US\$ 376.817.08 que representa el 8.45%

El nivel de ventas en relación al año anterior ha mejorado, lo que permitió que este año si logremos utilidad bruta en ventas superior a la del año pasado.

En lo relacionado a los gastos de administración y ventas estos ascendieron a US\$ 300.500,36, teniendo un incremento del 26% en relación al año anterior. Los gastos que se incrementaron fueron mantenimiento de oficina por los cambios estructurales que se debió realizar a las nuevas oficinas para dar una buena imagen frente a los distribuidores y clientes en general.

También hubo un incremento considerable en la masa salarial por la contratación de más personal porque el crecimiento de las operaciones en cada departamento así lo requería.

Adicionalmente los servicios básicos también se incrementaron. Al registrarse un crecimiento, el transporte en ventas, que es un valor agregado que brinda nuestra empresa para sus clientes se vio incrementado.

Nuestros costos y gastos ascendieron a US\$ 4.381.292.40, los cuales frente a nuestros ingresos por ventas y otros de \$ 4.458.167.96 generaron una utilidad de ejercicio de US\$ 76.875.56 que representa un 1.72% frente a las ventas totales.

# MICRODINAMICS

Es necesario anotar que dentro de las expectativas de la administración para el 2006 se ha previsto el incremento de las utilidades en un 200% .

## LEGAL, LABORAL Y ADMINISTRATIVO

Las relaciones laborales se han desarrollado con normalidad, al cierre del ejercicio se contó con 20 personas dentro del equipo humano, laborando a tiempo completo.

Adicionalmente se cuenta con una persona encargada del transporte de mercadería y el personal de limpieza que es contratado por servicios. El personal se encuentra distribuido entre los siguientes departamentos que conforman Ciavinpro: Administración, Logística y Bodega, Contabilidad, Ventas y Departamento Técnico y Garantías.

Se ha dado cumplimiento a todos nuestros compromisos y obligaciones tanto con el personal, la Administración Tributaria, Superintendencia de Compañías, Municipio y demás entidades sector público, dando cumplimiento de esta manera con las normas legales vigentes.

## FINANCIERO

Nuestra compañía mantiene activos corrientes por un valor de US\$ 935.843.91 y obligaciones con terceros a corto plazo por un monto de US\$ 893.922.02 valor que significa un índice de liquidez de 1.05%.

Al 31 de Diciembre del 2005 tenemos un capital de trabajo de US \$ 41.921.89.

El inventario durante el año 2005 ha rotado 19 veces a razón de 20 días.

La recuperación de cartera se ha realizado a un promedio de 48 días por los plazos de crédito establecidos de 30 y 60 días.

La utilidad bruta que representa el 1.25% permite cubrir nuestros gastos y adicionalmente genera utilidad neta de US \$ 76.875.56 mientras que en 2004 existió una utilidad de \$ 18.426.85

La rentabilidad sobre la utilidad neta alcanza un 1.72% frente a las ventas totales.

Al 31 de Diciembre del 2005 nuestro pasivo total asciende a US \$ 897.641.62 frente a los activos totales de US \$ 954.465.00 esto refleja que trabajamos con fondos propios y no de terceros.

# MICRODINAMICS

## 3. CONSIDERACIONES FINALES

Se debe replantear políticas de garantías para mejorar los niveles de satisfacción de los clientes.

La iniciativa de fortalecer la planta física es viable y redundaría en mayores ventas y por ende en el crecimiento de la empresa.

El mercado de Quito es de gran tamaño y la operación mayorista puede ser más representativa en términos de ventas y crecimiento, en la medida que se implemente estrategias agresivas y sólidas.

Al finalizar este informe quiero expresar mi agradecimiento a los señores Socios de la compañía por la confianza que han depositado en mi representación y reitero mi compromiso con ustedes y la empresa a fin de conseguir las nuevas metas propuestas para este siguiente período, obtener mejores resultados, en virtud de que se proyecte una mejor estabilidad económica en nuestro país.

Atentamente,

CIAVINPRO S.A



Firma Autorizada  
MISHELL GARZON  
GERENTE GENERAL  
C.I. 1708730039