

# **MICRODINAMICS**

## **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL DE CIAVINPRO S.A. CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006 A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS.**

**Señores Socios:**

De conformidad con lo dispuesto en las cláusulas pertinentes de los Estatutos Sociales de la Empresa, cúpleme poner en su conocimiento el informe correspondiente a las actividades administrativas realizadas por CIAVINPRO S.A. durante el año 2006.

### **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.
- Los costos de venta y los precios se mantuvieron.

### **2. SITUACION DE LA COMPAÑÍA**

#### **EN 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 posesionar los productos que comercializamos en las ciudades como Quito, Riobamba, Ambato, Latacunga, Ibarra, Santo Domingo de los Colorados, Galápagos, Napo, Pastaza, Orellana y el resto del Oriente en lo relacionado con suministros, procesadores, maimboards, cd, dlink,

# **MICRODINAMICS**

memorias, y poco a poco se ha incrementado la venta de todas nuestras líneas especialmente las nuevas como son productos de audio y video plasmas, lcd, etc.

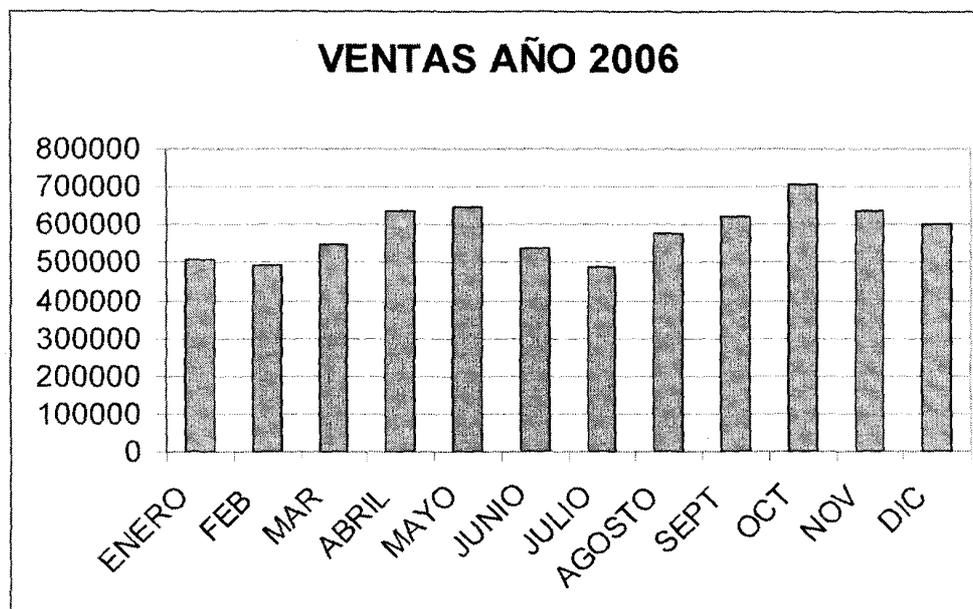
Hemos mantenido nuestros proveedores como son: Cartimex y hemos también adquirido a otros como: Intcomex del Ecuador, Rv Cia. Ltda., XPC.

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

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

## **EN LA COMERCIALIZACION Y LAS VENTAS**

En el período 2006 se logró comercializar US\$ 6.989.560.67 con un costo de ventas equivalente a US\$ 6.523.224.04 el cual generó una utilidad bruta de US\$ 211.538.62 que representa el 7.25%



# **MICRODINAMICS**

El nivel de ventas en relación al año anterior ha mejorado, lo que permitió que este año logremos utilidad bruta en ventas superior a la del año pasado, en porcentajes menor al del año pasado que de 8.45% debido a la competencia y al deseo de ganar mercado e incrementar clientes.

En el mes de octubre alcanzamos nuestro nivel en ventas mas alto apoyados por la feria de computación que se realiza en este mes y permite colocar precios de ofertas y cupos mayores de crédito a nuestros distribuidores.

En lo relacionado a los gastos de administración y ventas estos ascendieron a US\$ 342.675.00 teniendo un incremento del 14% en relación al año anterior. Los gastos que se incrementaron fueron el 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, por lo que los servicios básicos también subieron. Al incrementarse las ventas también el transporte en ventas que es un valor agregado que brinda nuestra empresa para sus clientes tuvo incremento.

Nuestros costos y gastos ascendieron a US\$ 6.865.899,04 los cuales frente a nuestros ingresos por ventas y otros de \$ 6.991.008.14 generaron una utilidad de ejercicio de US\$ 125.109.10 que representa un 1.79% frente a las ventas totales.

Es necesario anotar que dentro de las expectativas de la administración para el 2007 se ha previsto el incremento de las utilidades en un 100% .

## **EN LO LEGAL, LABORAL Y ADMINISTRATIVO**

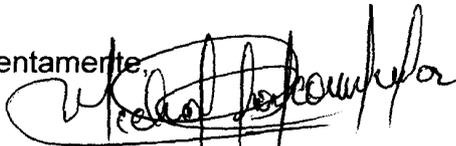
Las relaciones laborales se han desarrollado con normalidad, al cierre del ejercicio se contó con 25 personas laborando a tiempo completo. Adicionalmente se cuenta con la persona encargada del transporte y el personal de limpieza que es contratado por servicios. El personal conforman los departamentos de: Administración, Logística y Bodega, Contabilidad, Ventas y Departamento Técnico.

# MICRODINAMICS

El mercado de Quito y las provincias del Oriente como la sierra norte y centro es de gran tamaño y operación mayorista puede ser más representativa en términos de ventas y crecimiento en la medida que se implante una estrategia agresiva y unificada.

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 manifiesto que las nuevas metas propuestas para este siguiente período, se lograrán mejores resultados, en virtud de que se proyecta una mejor estabilidad económica del país.

Atentamente,



MICHAEL FALCONI

