

**INFORME DE GERENCIA  
CORRESPONDIENTE AL PERIODO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012**

**1. INFORMACIÓN GENERAL**

**CAPITAL MANAGEMENT CIA LTDA.:** Es una Empresa legalmente constituida en el Ecuador, según escritura del 5 de Julio del 2012 en la Notaría Décimo Octava del cantón Quito, e inscrita en el Registro Mercantil el 15 de Agosto del 2012.

**OBJETO SOCIAL:** Las actividades de la compañía son asesoría, análisis, diseño, desarrollo, instalación, capacitación, distribución de software o paquetes informáticos, importación, exportación, comercialización y distribución de computadoras, equipos, periféricos, capacitación y consultoría.

**PLAZO DE DURACION:** 50 años contados a partir de la fecha de inscripción del contrato constitutivo en el Registro Mercantil el 15 de Agosto del 2012.

**DOMICILIO PRINCIPAL DE LA EMPRESA:** Av. Luis Tuliño OE2-101 y José Navarro, Quito - Ecuador

**DOMICILIO FISCAL:** En la ciudad de Quito con RUC: 1792393280001.

**CAPITAL:** El capital social y las participaciones corresponden a las suscritas en la escritura de conformación de la compañía, es decir, Cuatrocientos dólares de los Estados Unidos de América (\$400USD), el mismo que es dividido en 400 participaciones de Un Dólar de los Estados Unidos de América (1USD), cada una.

**2. ACTIVIDADES DESARROLLADAS**

En base a la información descrita con anterioridad, me permito indicar lo siguiente con respecto a las actividades desarrolladas:

1. La empresa inicia sus actividades comerciales en el mes de Octubre del 2012, donde comenzaron los primeros acercamientos con posibles clientes.
2. Las actividades operativas demandaron en estos meses una inversión en pago de nómina al personal y adquisición de equipos.
3. Es importante indicar que es una industria de servicio, enfocada a la venta de un intangible como son las consultorías.
4. El proceso de venta promedio de un proyecto es de 4 a 6 meses, desde la visita inicial al prospecto.
5. Se están evaluando posibles alianzas con empresas del sector para presentar soluciones integrales a los posibles clientes.

6. Los equipos de trabajo se conformarán de acuerdo al perfil de cada proyecto.

### 3. CONCLUSIONES

*En los pocos meses de gestión se han generado algunas oportunidades de proyectos y alianzas estratégicas. Es clave realizar los análisis correspondientes para tomar las decisiones mas acertadas en pro del beneficio de la compañía.*

*Quito, a 28 de Marzo de 2013*



Patricia Vildósola Navarro  
Gerente General