



Soluciones Tecnológicas

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE LAS ACTIVIDADES DE LA
EMPRESA TECNOLOGIA TONERS CIA. LTDA. CORRESPONDIENTE AL
AÑO 2008.**

01 AGOSTO DEL 2008 – AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008

Dando cumplimiento a lo que dispone la Ley de Compañías y por los estatutos de la Empresa Tecnológica Toners Cia. Ltda., tenemos a bien presentar a ustedes el informe de la gestión realizada desde el 01 de Agosto 2008 hasta el 31 de Diciembre del 2008.

El Ing. Roberto Carlos Falconi Orellana y el Ing. Patricio Tandazo Agila, concedores del rubro informático y con mas de 5 años de experiencia en el mercado, se decide fortalecer la sociedad mantenida durante este periodo, con la conformación de una compañía, con la cual se pretende formalizar mediante estatutos, reglamentos internos y estudios de mercado, presentarse ante un mercado competitivo ofreciendo actividades mercantiles al por mayor y menor y de prestación de servicios como es la asistencia técnica informática.

El balance de este periodo refleja un valor de pérdida de USD -6,714.26. Es una cifra que demuestra un estado de perdida puesto que son fechas en las que se esta conformando la compañía y que no presenta operatividad o ventas al público.

Durante el periodo 01 Octubre del 2008 al 31 Diciembre del 2008 se han realiza algunas de las actividades que en el siguiente apartado se las describe.

TRÁMITES Y GESTIONES PARA LA CONFORMACIÓN DE LA COMPAÑÍA

Desde su primer punto la obtención del RUC, Estatutos de la Compañía, cuentas corrientes, permisos de funcionamiento, patentes que son necesarios y



que conlleva un sinnúmero de trámites que son necesarios para que la empresa quede formalmente establecida.

INSTALACIONES

Las oficinas donde va a funcionar la compañía son arrendadas con los respectivos contratos. Dichas instalaciones tienen que ser readecuadas y se organiza los locales de venta y los departamentos donde funcionara contabilidad, ventas, administrativos y departamento técnico.

Todo este proceso de reorganización, remodelación y adecuación de las oficinas lleva su tiempo sustancial por lo que no es imposible empezar a operar hasta finales del año.

Se realiza la contratación de seguridad, vigilancia y respuesta armada con la empresa Wackenhut, en la empresa se instalan los equipos que son necesarios para este fin.

SISTEMAS INFORMATICOS

Para un mejor control de inventario, facturación y lo referente a contabilidad se hace la adquisición del software informático Visual Fac, perteneciente a la Empresa Tovacompu de nuestra ciudad, con el que se pretende tener información oportuna para una correcta toma de decisiones.

La capacitación necesaria de la herramienta se la realizo a todo el personal de la empresa en lo referente a la función que desempeñan.



EQUIPOS DE COMUNICACIÓN

Para estar comunicados con nuestros clientes finales, corporativos y distribuidores, y para la comunicación interna entre cada uno de los departamentos, se realiza la adquisición de una central telefónica, filtrando adecuadamente las llamadas entrantes a los departamentos específicos.

El sistema de adquisiciones con nuestros proveedores y para la fuerza de ventas que tiene un enfoque con el sistema de tele ventas se contrata el servicio de Internet corporativo con la empresa TVcable de la ciudad, utilizando de este servicio el correo electrónico y el Messenger, herramientas que en la actualidad son ideales especialmente para el mercadeo, y además servicio a ser utilizado por el departamento técnico para la actualización de información.

La empresa realiza la adquisición del dominio y hosting para la empresa www.toners.ec medio con el que se ofrece una cuenta de correo para el personal de la empresa, recursos necesarios para la comunicación, personalizando y formalizando es usos de correos. Con este medio se pretende construir un portal con el que los usuarios podrán ver nuestras ofertas y promociones en cuanto a los productos que se ofrece y poder acceder a realizar sus compras desde cualquier punto en que se encuentren.

En la actualidad todos los negocios deben de tener las facilidades para vender, es por ello que se realizan los tramites necesarios para la venta a través de las tarjetas de crédito, siendo necesario aperturar cuentas corrientes.



Soluciones Tecnológicas

RECURSOS HUMANOS

Sin duda nuestra ideología se basa en que el pilar fundamental de la empresa es el personal que lo conforma, se realiza la contratación del personal idóneo y se asignan los cargos y funciones que desempeñaran cada uno dentro de la misma. Para la estructura de la empresa tenemos los altos directivos, Personal de Ventas, Administrativo, Contabilidad, Adquisiciones, y Personal Técnico.

Como lo exige la ley y para beneficio de los trabajadores son registrados en el IESS y se empieza a pagar mensualmente los salarios y aportaciones en el año correspondiente al 2008.

Para la empresa es muy importante que sus trabajadores tengan una buena presencia, es por ello que se envía a confeccionar uniformes semiformales poniéndoles junto a los mismos el reglamento para su utilización.

PROVEEDORES

Se busca los proveedores del rubro informático, haciendo un análisis entra cada uno de ellos, eligiendo aquellos que nos ofrecen un mejor respaldo en cuanto a mix de productos, precios competitivos, garantías oportunas y asistencias continuas.

Un punto importante que acatar, aunque no se han empezado operatividad de la empresa es necesario ya realizar compras a los proveedores, puesto que es necesario para que se nos concedan certificados como clientes de los mismos, siendo necesario estos documentos para la conformación de la compañía frente al Sistema de Rentas Internas.



Soluciones Tecnológicas

Con la experiencia que tienen los socios en cuanto al manejo de consumibles para impresoras, se establece un plan de distribución a nivel nacional de la marca MAXCOLOR, con distribución autorizada a nivel nacional del producto, se inicia el abastecimiento de productos en el stock, realizando las primeras importaciones y analizando la introducción del producto en el mercado, ya que actualmente el mercado exige un stock permanente, bajos precios y garantías totales. Del proveedor de la línea se tendrá todo el respaldo necesario en cuanto a newsletters (avisos en web) que serán repartidos entre todos nuestros clientes, comunicación en las revistas más importantes del medio, como es Revista El Papel y a través de la página web del fabricante.

En vista de la crisis que se vive en Ecuador y resto de países, creemos que en un corto plazo el producto llenará las expectativas de nuestros clientes, en especial de nuestros clientes distribuidores y corporativos con los cuales bajo el respaldo de calidad y garantía se creará una cartera que representará un porcentaje importante de facturación mensual.

En un primer momento la marca será distribuida desde el sur del Ecuador cubriendo los cantones, provincias y ciudades más cercanas. Con proyecciones de expansión y con análisis de la competencia de distribuidores que otras líneas, el proyecto para ser distribuido desde la ciudad más comercial de Ecuador como lo es Guayaquil, es totalmente viable, por lo que se empieza a buscar un establecimiento y personal desde donde operará nuestra agencia puramente de distribución de la línea MAXCOLOR.

Para la empresa es muy importante la utilización de herramientas de trabajo para el pago a los proveedores, servicios básicos, pago de seguros, es por ello que se realiza los trámites respectivos para trabajar a través de la banca electrónica disminuyendo notablemente el tiempo versus la utilización de recursos humanos para estas tareas.



COMUNICACIÓN

La empresa necesita ser conocida a nivel local especialmente sobre los servicios que brinda, es por ello que realiza los contratos necesarios con medios de comunicación más importantes de la ciudad como son Diario La Hora y Radio Sociedad, para que cuando empiece a operar la empresa se realice la publicidad necesaria.

Por otro lado el fabricante de la marca MAXCOLOR al ser nuestra empresa la distribuidora exclusiva de sus productos a nivel nacional, se publican extractos en revistas especializadas del medio con son Revista el Papel, Guía del Reciclador y Revista Énfasis que son de circulación a nivel de Latinoamérica y que sin duda llegaran a futuros clientes con quien se pueda realizar negocios en el Ecuador.

La empresa apoyara a eventos locales de carácter cultural y educativo con el que se llegara hacer nuestros servicios a la ciudadanía Lojana.

La empresa participara en las ferias importantes de Loja como es la Feria de Loja a realizarse en el mes de Septiembre en los siguientes anos, feria que recibe visitas de miles de personas y que servirá para los fines de publicidad.

PROYECCIONES

Para la estructura de la distribución de los productos alternativos MAXCOLOR y de los originales (OEM) se hizo una importante adquisición de los mismos y que fueron realizados gracias a los aportes de los socios.



La logística desde el punto de toma de un pedido hasta el despacho del mismo es muy importante, pues si funciona la logística, funciona la compañía. Para esto se realiza la preparación del personal en cada uno de sus cargos.

Si bien es notorio que la empresa tiene su experiencia en el ámbito del mercado de la impresión, pero también existen muchas exigencias del ámbito informático en cuanto a partes y piezas, computadoras de escritorio y portátiles, accesorios, etc.

Para reforzar la línea informática es necesario inyectar dinero fresco, existen proveedores locales y extranjeros con quien se puede realizar negociaciones para la introducción de productos de la línea informática, pero se amerita de un buen capital de inversión. Al realizar negocios importantes en cuanto a volúmenes de compras, los precios son menores ofreciendo con ello mayores probabilidades de negocios.

Una vez iniciadas las operaciones de la empresa con el esquema organizado en su corto plazo los resultados serán los pronosticados, para capitalizar a la compañía se presentaran proyectos de negocios a la banca para que se nos apoye, los socios de la empresa tienen un historial crediticio sano y con prestamos ya vencidos con instituciones bancarias puntualmente cancelados, lo cual es muy importante para obtener nuevamente un respaldo de crédito para la empresa.

Si bien es cierto los clientes o consumidores finales serán un porcentaje alto de facturación para la empresa, existen proveedores de la línea informática que se encuentran en Guayaquil, Quito y Cuenca que para clientes de Loja los pueden abastecer, pero existen aquellos clientes que se encuentran en cantones y otras zonas que se encuentran desatendidos y con quienes se podrá comercializar productos del rubro informático.



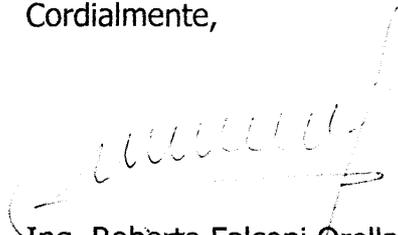
Soluciones Tecnológicas

Los socios de la empresa son conocimientos en la ingeniería de sistemas informáticos y computación pretenden también la fabricación y comercialización de tintas para impresoras que desde hace 2 años atrás se ha venido probando las diferentes formulaciones de tintas y que han sido un éxito en el funcionamiento de las impresoras, para ello se ha organizado un pequeño laboratorio donde serán fabricadas para ser comercializadas a granel con todos nuestros clientes que las requieran. Todos los tramites y permisos para la adquisición de estos componentes necesarios que dan como resultado la tinta, están regulados por la entidades competentes. Este será un producto para el nicho de mercado que realiza los procesos de remanufacturación de los consumibles de sus impresoras.

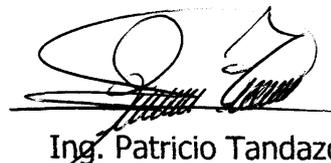
Finalmente dejamos constancia de nuestro sincero agradecimiento especialmente a los colaboradores de la empresa que su esfuerzo diario hacen que los sueños de ver una empresa reconocida a nivel local se cristalicen.

Loja, 27 de Abril del 2009

Cordialmente,



Ing. Roberto Falconi Orellana
PRESIDENTE



Ing. Patricio Tandazo Agila
GERENTE GENERAL



Toner's
Soluciones Tecnológicas
RUC. 1191725847001