

Guayaquil, 30 de marzo de 2014

INFORME DE LA PRESIDENCIA DE MAINT CIA. LTDA. Año 2013

ANTECEDENTES.

De acuerdo a las disposiciones Estatuarias y normas vigentes emitidas por la Superintendencia de Compañías presento para consideración de la Junta General de Socios de MAINT Cía. Ltda. el presente informe de Presidencia en subrogación de la Gerencia General de la empresa correspondiente al año 2013.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

La actual administración y el equipo gerencial operativo tiene su gestión desde el año 2009, fecha desde la cual se plantearon lineamientos a corto y mediano plazo, los cuales han continuado durante el ejercicio del año 2013, resaltando entre las actividades y sucesos de mayor relevancia los que se mencionan a continuación en el presente informe.

2- GESTIONES POR AREAS

GESTION COMERCIAL.

- Crecimiento comercial.

- Como resultado de la gestión comercial y en general de toda la empresa durante el año 2013, la utilidad antes de impuestos declarada al SRI es de \$ 729.751 (Setescientos Veintinuevemil setescientos cincuenta y uno) dólares versus la utilidad declarada en el año 2007 por *la administración anterior* que terminó en el año 2008 que fue de \$ 36.557 (Treinta y seis mil quinientos cincuenta y siete) dólares, esto sigue mostrando una amplia diferencia de resultados.
- Bajo la presente administración a través de la respectiva gestión de Gerencia Comercial en Quito y Guayaquil, se observó un

crecimiento en órdenes de Compra de clientes en un mínimo de 15% respecto al año 2012, sin embargo la rentabilidad de los mismos fue inferior.

- En Guayaquil y Quito, se mantiene el nivel de concentración del 80% de órdenes en una docena de clientes, tendencia similar al del año 2012, si recordamos la situación de los años 2007 y 2008 donde el nivel de concentración era de tan solo 4 clientes en Quito, se ha logrado mantener el mismo nivel de diversificación de los últimos 3 años.
- El empuje del sector gobierno durante el año 2013 sigue siendo importante, se observa una variación en los clientes que ayuda en la diversificación de cuentas. Ejemplo claro está en la renovación de toda la plataforma tecnológica del cliente Registro Civil.

Por otro lado, nuevamente se ganó con nueva plataforma, todo el proyecto de Movistar en Quito, lo cual se considera un logro dado el perfil y diversidad de oferentes que existieron.

- Este año que pasó del 2013, MAINT retomó el liderazgo como canal estratégico de HP en Ecuador y como resultado del nivel de gestión y números comerciales ***MAINT fue premiado como HP Partner of the Year en el segmento Enterprise, acumulando la mayor cantidad de ventas en los segmentos conjuntos de Servidores, Almacenamiento y Networking.***
- Al igual que en años anteriores, la inversión en capacitación técnica y personal fue un rubro importante dentro de las inversiones de la empresa. Requisito indispensable por los fabricantes, es la exigencia en niveles de certificación avanzada en sus líneas de negocios.

GESTION DE SERVICIOS.

El mantenimiento de la implementación del sistema de gestión ISO 9001 con el objetivo de describir y mejorar nuestro servicio al cliente a través de un sistema válido para nuestra organización fue exitoso, los indicadores establecidos a lo largo de este sistema nos permiten determinar varios puntos de mejora tales como la eficiencia de los procesos, la comunicación dentro de la empresa y finalmente la calidad del servicio para alcanzar la satisfacción de nuestros clientes.

Adicionalmente, debido al crecimiento y adición de soluciones tecnológicas que ofrecemos al mercado y a la constante innovación de tecnología a nuestros clientes se define el aumento de coordinaciones tales como Desarrollo y Soluciones Mobile.

GESTION ADMINISTRATIVO FINANCIERO

Del análisis realizado por Gerencia Financiera se desprenden varias conclusiones:

Las ventas netas (no incluye otros ingresos ni comisiones del exterior) en el 2013 fueron US \$ 35 Millones versus \$ 29 millones del 2012, siendo la cifra más alta en ventas en la historia de la empresa.

Este incremento en ventas se debió a que crecimos en penetración de negocios en los clientes actuales y nuevas oportunidades de negocios con clientes no tradicionales.

El crecimiento compuesto en ventas de los 5 años de la administración actual (2009, 2010, 2011, 2012 y 2013) ha sido el más alto en los últimos 13 años, comparando periodos similares de años anteriores.

Los gastos de ventas disminuyeron sin embargo, el impacto en gastos administrativos hace que disminuya el margen bruto, esto se debe principalmente a un incremento en gastos de nómina de aproximadamente 1.200.000 dolares, lo que deja entrever un fuerte enfoque en los ingresos del personal.

OTROS EVENTOS.

ESTADO DE INTERVENCION POR LA SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS

Con fecha 19 de diciembre de 2012, al haber superado todos los causales que ocasionaron el Estado de Intervención de ese año, permitió operar con más enfoque durante el año 2013, lo cual fue positivo para la empresa y el ambiente laboral de la misma

GESTION DEL TALENTO HUMANO.

Durante el año 2013 se continuó el incremento del presupuesto en Capacitación al Empleado de todas las áreas de MAINT Cía. Ltda., aproximadamente un 30% versus el año 2012.

Reforzamiento del recurso humano. El índice de rotación de personal acumulado del 2013 continuó bajando en 15% respecto al índice del 2012, lo cual demuestra el alto nivel de compromiso del empleado con la administración actual. Se aplicó nivelación con estudio salarial de Deloitte y se hicieron ajustes en diferentes posiciones.

Se incluyó nuevas posiciones en las diversas áreas de la empresa, se cumplió con los requisitos legales de contratación y personal discapacitado, área médica y controles de seguridad que exigen las nuevas normas gubernamentales.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y OBRA SOCIAL.

A partir del año 2012, decidimos emprender el proyecto de Responsabilidad y Obra Social de MAINT. Se empieza la gestión de obra social con el apoyo a fundaciones de servicio especialmente a niños desamparados. Se realizan movimientos de apoyo a fundaciones de soporte a niños desamparados principalmente con actividades tanto en la costa como en la sierra, para ello se contrata el recurso humano para el control del proyecto de Responsabilidad Social.

AMBITO LEGAL.

Durante el transcurso del año 2013 se continúan los procesos iniciados en años anteriores y se mantiene los contratos con distintos abogados lo cual deviene en los adecuados costos para la defensa de los bienes de la compañía y sus empleados.

RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

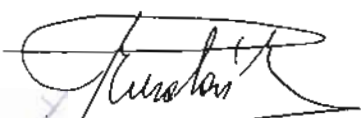
Mejoras continuas en el proceso ISO9001, revisiones periódicas del control de calidad.

Preparación para la implementación de soluciones en diferentes segmentos de IT tales como soluciones móviles, inteligencia de negocios, desarrollo de aplicativos específicos y soluciones de seguridad tecnológica.

Mantener el proceso de capacitación, invirtiendo en la certificación obligatoria de los fabricantes y mejorando el nivel de conocimiento tecnológico tanto del área de servicios como del área comercial, para garantizar nuestra permanencia en el mercado a todos nuestros recursos humanos y técnicos.

Buscar mayor nivel de relacionamiento con los proveedores actuales y aquellos que se definan en el plan comercial dadas las tendencias tecnológicas que se están presentando en la actualidad, así como afianzar la relación con clientes estratégicos presentes.

Atentamente,



Doctor
Jorge Francisco Cucalón Rendón
Presidente