

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE MAINT S. A. AÑO 2015

ANTECEDENTES

De acuerdo a las disposiciones Estatutarias y normas vigentes emitidas por la Superintendencia de Compañías presento para consideración de la Junta General de Accionistas de MAINT S. A., el informe correspondiente al ejercicio fiscal del año 2015 de la Gerencia General de MAINT S.A.

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 2015, resaltando entre las actividades y sucesos de mayor relevancia los que se mencionan a continuación en el presente informe.

2.- GESTIONES POR ÁREAS

GESTIÓN COMERCIAL

Como resultado de la gestión comercial y en general de toda la empresa durante el año 2015, la utilidad antes de participación de trabajadores y antes de pago de Impuestos declarados al SRI es de \$1.130.085 (Un millón ciento treinta mil ochenta y seis con 00/100 Dólares) dólares, lo cual representa un 36% de incremento versus la utilidad del año anterior 2014 y más aún versus la utilidad declarada en el año 2007 por la administración anterior que terminó en el año 2008 que fue de \$ 36.557,00 (Treinta y seis mil quinientos cincuenta y siete con 00/100) dólares, esto sigue mostrando una amplia diferencia de resultados.

- El sector gobierno que tiene un fuerte impacto en los resultados comerciales de la oficina de Quito y en el resultado final a nivel nacional; ha mantenido todo el año 2015 con fuerte decrecimiento de inversiones justificándose por la baja del petróleo.
- El tema anterior da como resultado que el nivel de concentración de venta entre las dos principales localidades se ha visto bastante afectado.
- Manteniendo la iniciativa del 2014 de abrir un plan comercial para atender un segmento de cuentas corporativo estratégico en ambas ciudades, finalmente se asigna un gerente comercial a nivel nacional que coordine la gestión y los resultados del segmento con vendedores asignados en ambas ciudades para el territorio.
- Los negocios relevantes del año corresponden a Movistar en Quito y Banco Guayaquil en Guayaquil, son emblemáticos y representativos para la empresa.
- Sigue siendo un área de negocios importante para la empresa la división comercial y de servicios de ERP/CRM.

GESTION DE SERVICIOS

Se hace un alto a la gestión de implementación del sistema de gestión ISO 27000 orientado a la seguridad de la información para priorizar la renovación de la certificación ISO 9001 para inicios del año 2016.

Las métricas del área de Servicios se mantienen al igual que años anteriores. Se optimiza el uso de recursos, las coordinaciones tienen nuevos modelos de métricas independientes.

Se mantiene la inversión en capacitación técnica y personal como un rubro relevante pero de vital necesidad dentro de las inversiones de la empresa.

GESTION ADMINISTRATIVO FINANCIERO

El área Financiera presenta sus resultados con sus respectivas conclusiones:

El crecimiento compuesto en ventas se ve superpuesto por un crecimiento sustancial en las utilidades y la búsqueda de nuevas oportunidades de negocios con clientes no tradicionales.

El gasto más significativo corresponde a nómina, particularmente el área de servicios repercute en la utilidad final del ejercicio.

OTROS EVENTOS

GESTION DEL TALENTO HUMANO

Durante el año 2015 se continúa con las actividades de evaluación de desempeño, actualización de manuales y carpetas, descripción de funciones, control de presupuesto, análisis de nómina, actividades sociales para la empresa y el personal.

RESPONSABILIDAD SOCIAL Y OBRA SOCIAL

Se continúa la obra que empezó a partir del año 2012, obra social de apoyo para la fundación de niñas sin hogar y desamparadas en Manabí.

AMBITO LEGAL

Durante el transcurso del año 2015 se continúan los procesos de cierres. Se inicia el proceso de cambio de razón social y de tipo de empresa pasando de compañía limitada a sociedad anónima.

RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Definición de empresa para la división de negocios de ERP y CRM.

Diversificación de cartera, enfoque en el sector privado, mantener la estrategia del segmento corporativo estratégico.

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

Revisión de oportunidades en el Sector Gobierno debido a la crisis presentada en el sector.

En el ámbito comercial, desarrollo y lanzamiento de nuevos productos y servicios, orientados a la gestión y modelo en la nube tipo IaaS y SAAS.

Búsqueda de alianzas para los nuevos modelos de servicios gestionados.

Optimización de costos, revisión de operación, manejo presupuestario en especial en todas las áreas.

Atentamente,



Ing. Allan Chootong Ching

Gerente General