



Guayaquil, 29 de Abril de 2002

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL  
MAINT Cía. Ltda.**

Conforme a las disposiciones Estatutarias, y normas vigentes emitidas por la Superintendencia de Compañías, me permito presentar a consideración de la Junta General de Socios el presente informe Administrativo y comparativo, relacionados con las actividades desarrolladas, durante el ejercicio económico de 2001 de Maint Cía. Ltda.

**1.- CONSIDERACIONES GENERALES**

Los resultados de la gestión del año 2001, han sido positivos como en años anteriores, con un crecimiento de ventas a mediados de año y a finales del mismo con un notorio descenso. El estancamiento se mantuvo en los tres primeros meses, se dictaron nuevos lineamientos de trabajo y aún cuando no existía un plan de gobierno fijo, se empezó un mejoramiento dentro de nuestra empresa en las ventas.

El ambiente comercial del año fue competitivo, como ha sido el mercado en los últimos tres años, denotando a diferencia de años anteriores una oferta exagerada que contrastó con la poca demanda, pero a pesar de ello logramos mantener nuestros márgenes de venta. Una ventaja nuestra es ser una empresa de tecnología, la misma que necesita constante preparación e investigación

**2.- METAS Y OBJETIVOS**

La empresa ha trabajado durante el ejercicio económico 2001, con el ánimo de consolidar su permanencia en el mercado, para ello ha tenido que realizar inversiones considerables en Activos Fijos, concretamente en equipos técnicos de trabajo, debido a que el área de servicios a la que estamos dedicados, es decir mantenimiento de equipos de computación, requiere de estar al día en la tecnología cada día más creciente y cambiante, hubieron además inversiones fuertes en capacitación de nuestro personal técnico para de ésta manera brindar servicios de alta calidad, generando de esta manera una marcada diferencia con otras empresas de nuestro medio.

Al margen de lo anterior, se ha logrado con grandes esfuerzos y mucho trabajo mantener el número de clientes a los que brindamos nuestros servicios, pero nos enfocamos a retomar con más fuerza la idea de incrementar nuestros clientes y a su vez fomentar la línea de servicios que nos impulsó a crear esta empresa.

En cuanto al precio de nuestros servicios, se incremento, ligera y aleatoriamente los porcentajes los mismo que no corresponden a la inflación del año anterior, pero solidarios con la crisis que atraviesa nuestra país decidimos aportar de esta manera al levantamiento de nuestro país, sin exagerar ni aprovecharse de los actuales problemas.



### **3.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

La estrategia general que hemos seguido en el año 2001, ha sido consistente con la misión acordada de desarrollar una organización de servicios en tecnología de información, con sólida posición financiera, y conciencia social.

### **4.- ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES**

#### **1.- ADMINISTRATIVOS.-**

Durante el año 2001, la política de personal administrativo fue de remplazar únicamente los empleados necesarios cuando alguno se retira, y cuando el puesto lo requiera para ampliar nuestros negocios, hemos tomado personal adicional para nuevas funciones creadas.

El personal técnico se ha incrementado en número y se lo está entrenando en los diferentes tipos de máquinas y productos, para poder brindar eficientes servicios a nuestros clientes.

#### **2.- LABORALES Y LEGALES**

No ha existido situación relevante que informar en el aspecto legal y laboral.

### **5.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA**

Al analizar el período que cubre este informe, se tiene una situación financiera estable y bien posicionada en el mercado a pesar de los inconvenientes externos que nos agreden.

### **6.- DESTINO DE LOS RESULTADOS**

Los resultados de la empresa, posteriores al pago de participación trabajadores y el pago de los impuestos respectivos, los mismos, se procederá a repartir a los socios proporcionalmente al monto de sus aportaciones.

### **7.- RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO**

Considero que los socios debemos realizar las siguientes recomendaciones:

1. Lograr nuevas líneas de servicio de mantenimiento para así incrementar nuevos clientes.
2. Incrementar los servicios de mantenimiento e instrucción que brindamos a nuestros clientes actuales.
3. Brindar entrenamiento constante a nuestro personal, tanto técnico, como administrativo, a fin de que esto contribuya a vender la imagen del ofrecimiento de un servicio de calidad, en toda su amplitud.
4. Apoyar el crecimiento de áreas de consultoría y asesoramiento de empresas en las áreas tecnológicas.

Atentamente,



**Ing. Gian Paolo Pendola R.**  
**Gerente General**