



Guayaquil, 25 de Abril de 2003

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 2002 de Maint Cía. Ltda.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

Los resultados de la gestión del año 2002, han sido positivos como en años anteriores, con un crecimiento de ventas considerable a finales de año. El estancamiento se mantuvo en los tres primeros meses, donde 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 durante el segundo trimestre, descendiendo en tercero y finalmente mejorando considerablemente en el cuarto.

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 y la cual ofrece además de productos con tecnología de punta, servicios con profesionales altamente preparados, esta es nuestra principal diferencia.

2.- METAS Y OBJETIVOS

La empresa ha trabajado durante el ejercicio económico 2002, con el ánimo de consolidar su permanencia en el mercado, para ello se ha visto en la necesidad de realizar inversiones en Equipos, 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. Adicionalmente tuvimos la necesidad de incrementar las inversiones en la capacitación de nuestro personal técnico, y con ello 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 el número de clientes a atender y a su vez fomentar la línea de servicios que nos impulsó a crear esta empresa.

En cuanto al precio de nuestros servicios, se incrementaron ligeramente y en forma aleatoria los porcentajes de los mismos, incrementos que no corresponden a la inflación del año anterior, pero solidarios con la crisis que atraviesa mi país, decidimos aportar de esta manera al levantamiento del mismo, sin exagerar ni aprovecharnos de los actuales problemas.



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

La estrategia general que hemos seguido en el año 2002, 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 2002, la política de personal administrativo fue de reemplazar únicamente los empleados necesarios cuando alguno se retira, y cuando el puesto lo requiera. Para ampliar nuestros negocios, hemos tomado personal adicional para las nuevas funciones que se han creado.

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

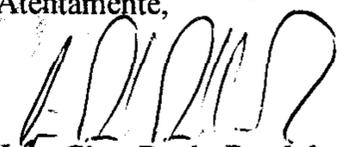
Los resultados de la empresa, después del pago de participación trabajadores, impuesto a la renta y la aplicación de la reserva legal, se procederán a repartir a los socios proporcionalmente al monto de sus aportaciones.

7.- RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Considero que para el siguiente periodo, con la debida aprobación de los socios, debemos aplicar las siguientes recomendaciones:

1. Implementar nuevas líneas de servicio de mantenimiento para así incrementar nuestro mercado de clientes.
2. Incrementar los servicios de mantenimiento e instrucción que brindamos a nuestros clientes actuales.
3. Brindar entrenamiento permanente 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

28/12/2002

