



Guayaquil, 28 de Abril de 2004

**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 2003 de Maint Cía. Ltda.

**1.- CONSIDERACIONES GENERALES**

Los resultados de la gestión del año 2003, han sido positivos como en años anteriores, con un crecimiento de ventas considerable. A diferencia de años anteriores desde comienzo del 2003 se vieron los frutos de gestiones realizadas en años anteriores llegando a feliz término durante este años. En los primeros meses de este ejercicio se dictaron lineamientos internos de trabajo que también fueron puntos estratégicos para lograr los éxitos obtenidos.

El ambiente comercial de nuestro medio es muy competitivo por naturaleza contrastando siempre una exagerada oferta en relación con la escasa demanda, pero a pesar de ello logramos mantener nuestros márgenes de venta e incrementarlos durante el año que terminó. Una ventaja valdadera es ser una empresa de tecnología, que esta a la vanguardia de los cambios y de prepararse constantemente para estar al día con personal altamente calificado y con equipos que puedan responder de forma inmediata a las necesidades de nuestros clientes esto además constituye nuestra principal diferencia en relación a nuestros competidores.

**2.- METAS Y OBJETIVOS**

La empresa ha trabajado durante el ejercicio económico 2003, 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 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 2003, 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 2003, 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 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 agreden al país.

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

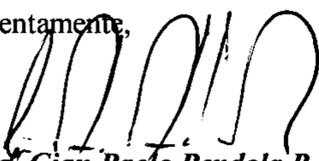
Los resultados de la empresa, después del pago de participación trabajadores, impuesto a la renta y la aplicación de la reserva legal, se procederán a reinvertirse aumentando de esta manera el capital social de nuestra empresa.

### **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.

Atentamente,



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