

Guayaquil, 28 de Abril de 2005

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
MAINT Cia. 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 2004 de Maint Cía. Ltda.

1.- CONSIDERACIONES GENERALES

Empezaré por señalar que soy el representante Legal de la empresa a partir del 24 de Enero del año que decurre, no he participado activamente sobre la gestión del año 2004, pero tengo que presentar el informe de lo ocurrido durante este ejercicio. De los resultados obtenidos debo indicar que los mismos han sido positivos aunque existió un decrecimiento en las ventas en comparación al año anterior. 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 durante el año que terminó. Cabe destacar que no se lograron las metas impuestas para el 2004, por la inestabilidad política que vivimos a finales del año 2004, lo cual generó un estancamiento en la inversión por la inseguridad generada.

2.- METAS Y OBJETIVOS

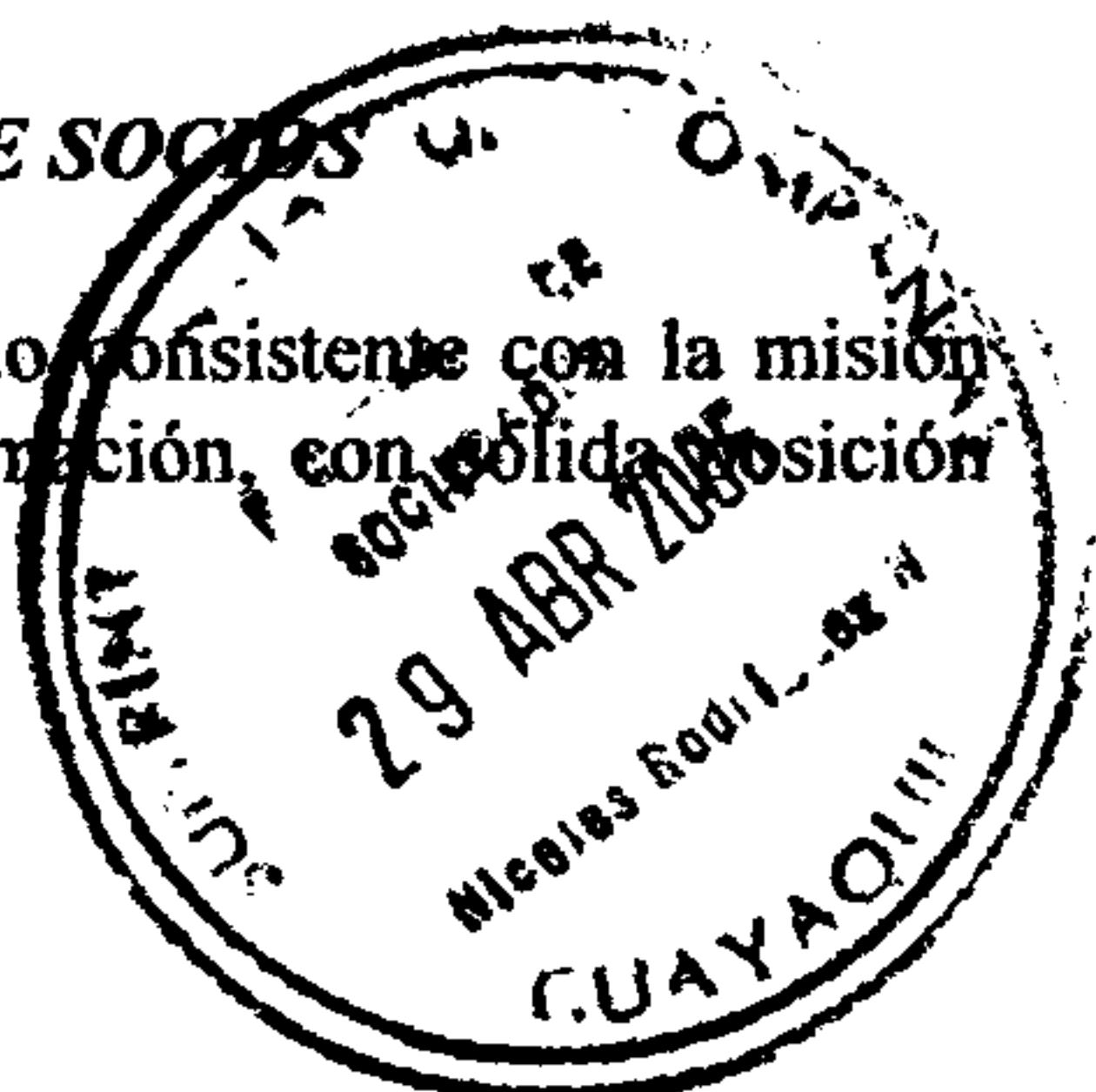
La empresa ha trabajado durante el ejercicio económico 2004, con el ánimo de consolidar su permanencia en el mercado, para ello se ha visto en la necesidad de realizar inversiones en Equipos, concretamente en equipos técnicos de trabajo, debido a que el área de servicios a la que estamos dedicados, es 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 de servicios para 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, no se incrementaron el mercado actual no da para realizar aumentos pues las empresas también están atravesando por situaciones difíciles que les impiden soportar este tipo de incrementos, de esta manera decidimos aportar 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 2004, 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 2004, 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 agrede al país.

Ha sido duro manejar la situación financiera primero porque las empresas tratan de apalancarse en proveedores y por otro lado por el riesgo de la situación política del país los proveedores también presionan en las líneas de crédito tanto en valores como en tiempo.

6.- DESTINO DE LOS RESULTADOS

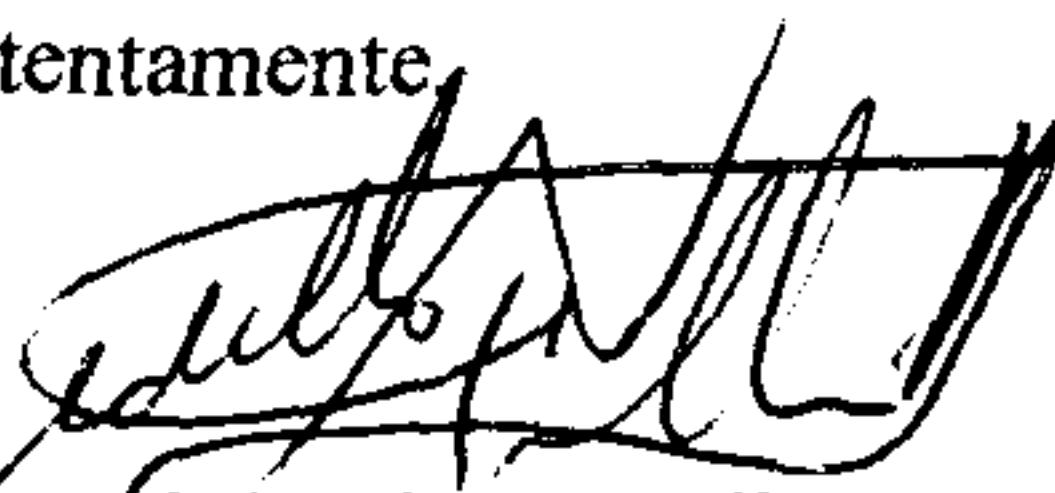
Los resultados de la empresa, después del pago de participación trabajadores, impuesto a la renta y la aplicación de la reserva legal, y se repartió \$ 140.000,00 para los socios en relación a su parte porcentual societaria y la diferencia queda en los libros bajo el nombre de utilidades no repartidas.

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 nuevas líneas de servicios y enfocarnos más en servicios y aplicaciones administrativas financieras, para dar un mejor mantenimiento la 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. Franklin Cedillo Aguirre.
Gerente General

