

Guayaquil, 03 de Marzo de 2006

**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 2005 de Maint Cía. Ltda.

**1.- CONSIDERACIONES GENERALES**

Al comienzo del año 2005, tome la dirección de la empresa, se procedió a evaluar el estado de la misma y se realizó un cambio estructural y proyectando la misma al futuro de acuerdo a las nuevas tendencias de mercado y de la economía del país

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.

**2.- METAS Y OBJETIVOS**

Después de haber realizado la proyección de la empresa, se planteó como meta reforzar el área comercial y de servicios, pues en el análisis estructural realizado se encontró que existía mucho personal joven y se planteó trabajar para darle madurez a los mismos. Se empezó por entrenar, incrementar y fomentar su conocimiento tecnológico para garantizar nuestra permanencia en el mercado en la parte tecnológica.

Otra de las metas propuestas para el ejercicio 2005, fue recuperar líneas de negocios pérdidas como es el caso de Microsoft, e incrementar nuevas líneas de negocios como la de DTS, fortalecer la parte de SAP y esperamos en el próximo año den sus frutos.

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.

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

La estrategia general que hemos seguido en el año 2005, 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 2005, 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 dispositivos 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.

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

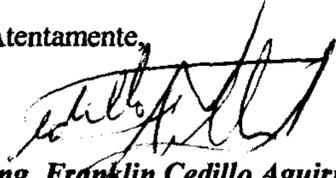
Los resultados de la empresa, después del pago de participación trabajadores, impuesto a la renta y la aplicación de la reserva legal, se decidió en la Junta General Ordinaria de Socios no repartirlos y dejarlos dentro de la cuenta utilidades de años anteriores, para de esta manera no mermar el capital de trabajo y que con el mismo se puedan generar nuevos negocios.

#### 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. Fortalecer el nivel de capacitación tecnológica de los Ingenieros de Servicios y la parte Comercial de nuestra empresa.
2. Lograr un mayor número de certificaciones de nuestros proveedores.
3. Establecer un semillero de nuevos servicios en forma sistemática de tal forma que tengamos Ingenieros de Servicios, que estén acorde al avance de la tecnología mundial.
4. Trabajar en consolidar las líneas de negocios y conseguir nuevas líneas de financiamiento lo que nos permita a su vez incorporar nuevos negocios.

Atentamente,

  
Ing. Franklin Cedillo Aguirre  
Gerente General

