

Guayaquil, 25 de Abril de 2007

**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 2006 de Maint Cía. Ltda.

**1.- CONSIDERACIONES GENERALES**

Al comienzo del año 2005, fecha desde la cual comenzó mi administración se trazaron lineamientos a seguir a largo plazo, para su cumplimiento se reforzó con un plan estratégico agresivo para por lo menos los siguientes 5 años, a comienzos del año 2006 se revisó el plan anterior se le realizaron los ajustes necesarios para el año y se trató de mantener continuidad en el plan de negocios, de acuerdo a las tendencias de mercado y al entorno económico y político 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 esto durante el año que terminó, de las metas propuestas, con la solidez que se enfrentó la parte comercial y de servicios, este año alcanzamos y rebasamos las metas planteadas e incrementamos nuestras ventas de forma considerable, aperturando de esta manera fuentes de trabajo en nuestro medio y contribuyendo en general con la sociedad.

**2.- METAS Y OBJETIVOS**

Después de haber realizado la proyección a futuro de la empresa, en la cual se planteó como objetivo reforzar el área comercial y de servicios aun mas para tratar de mantener el crecimiento alcanzado durante el ejercicio 2005.. Se continua con el proceso de entrenar, incrementar y formentar su conocimiento tecnológico para garantizar nuestra permanencia en el mercado en la parte tecnológica, a todos nuestros vendedores y a la parte de Ingenieros de Servicios.

Otra de las metas propuestas para el ejercicio 2006, seguimos en nuestro afán de incrementar la representación de conocidas firmas tanto en nuestro medio como internacionalmente, producto de ellos se decidió implementar el software de SAP en nuestra empresa, lo cual se inició a finales del 2006 y se proyecta terminar en el primer semestre del año 2007. Mantenemos buenas expectativas con esta marca SAP, no logramos aún la penetración esperada, pero pensamos que es un producto que a futuro debe dar mucho redito a la Compañía Cabe mencionar que recuperamos marcas como Microsoft y aumentamos nuestra categoría comercial con ellos.

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 abanico 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 2006, 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 2006, la política de personal fue incrementar nuestros empleados particularmente en nuestra parte comercial y de servicios. Para ampliar nuestros negocios,





hemos tomado personal adicional para las nuevas funciones que se crearon en función del plan estratégico.

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, lo cual es una característica de nuestra empresa.

Se comenzó la instalación de un nuevo software SAP, para llevar los indicadores financieros y esperamos se culmine en el primer semestre del próximo año

## 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, particularmente de corte político los cuales de una u otra forma siempre restringen la inversión del sector privado.

Hemos seguido incrementando nuestra presencia en el mercado con nuestros servicios de Mantenimiento, el que nos da ingresos mensuales considerables y fijos, y es nuestro empeño el seguir incrementando dichos valores en los años venideros.

Ha sido difícil manejar la situación financiera, debido a que las empresas tratan de apalancarse en proveedores y por otro lado por el riesgo de la situación política del país ha ocasionado que los proveedores tanto extranjeros como locales presionen 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 repartir una pequeña cantidad y la diferencia 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, conforme lo establecido en el plan de negocios a largo plazo.
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 esten 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.
5. Continuar impulsando el crecimiento de los ingresos por servicios de Mantenimiento para contar con un flujo fijo de efectivo
6. Capacitar a nuestra Fuerza de Venta e Ingeniero de Servicios para la implementación del CRM y SAP para empezar a tener índices de gestión.

Atentamente,

Ing. Franklin Cedillo Aguirre.  
Gerente General

