

Informe de gerencia año 2013

- Manejo del capital Este año hemos fortalecido, la eficiencia en liquidez de la empresa (teniendo un buen margen de ahorro en las cuentas), haciendo énfasis en la recaudación de los ingresos de la empresa, con políticas de firmes de cobro, garantizando altos retornos para nuestros accionistas. (cancelando sus utilidades en el menor tiempo posible).
- Reducción de costos (hemos logrado ahorrar, el monto anual de gastos por un valor de \$37623,14.
- Fidelizando aun más a nuestros clientes gracias a su aporte en la calidad de mejorar el sistema...bien hecho!. Además tomando como meta un servicio posventa puntual y a tomarnos el tiempo necesario para reclutamiento de personal eficiente y comprometido.
- Hemos ampliado nuestros servicios a la ciudad hermana de Zamora, trabajando básicamente con referencia de nuestros clientes y lo seguimos haciendo a las demás provincias con su apoyo.
- Tenemos un buen portafolio de clientes por no decir el más amplio de la región, 1042 clientes, 56 clientes vip (2012 se aumentaron 132 clientes - 2013 se aumentaron clientes 106).

Con una nueva visión de expansión, y gracias a su decisión como socios de unificar sus aplicaciones, se decide invertir en nuevas propuestas de desarrollo como un Grupo Empresarial.

Estamos orgullosos de pertenecer a Tovacompu y ser parte de su crecimiento, creemos y nos comprometemos a escuchar, sentir, incluso saborear la cultura de nuestra compañía. Somos gente honesta decidida a dar lo mejor de si, trabajando en equipo, aprendemos y creamos relaciones solidas con nuestros clientes.

Hoy somos una compañía mas unida!!

- Una forma y muy importante es minimizar los riesgos de un sistema casi sin defectos, con control de calidad, garantizando que funcione bien.

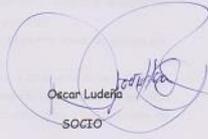
Para constancia del desempeño 2013 y aprobación de metas del 2014, firman las partes.



SOCIO



Eddy Torres
SOCIO



Oscar Ludeña
SOCIO



Carmen Torres
GERENTE