INFORME ECONOMICO AÑO 2014

GERENCIA TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA

Señores:

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA

Para mi es satisfactorio presentar a ustedes el informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2014, en el cual fui nombrado gerente de la Compañía.

Como conocemos por años la actividad principal de la empresa ha sido la venta y comercialización de software y teniendo como producto exclusivo **VisualFAC.** En este año 2014 se decidió ponerle un complemento a este gran producto, que es la venta y mantenimiento de equipos, instalación y configuración de redes e instalación y configuración de cámaras. Teniendo en cuenta que dentro de los estatutos de la empresa constan también estas actividades.

El presente informe se detalla de la siguiente manera:

OBJETIVOS Y METAS CUMPLIDOS

El objetivo de nuestra compañía siempre ha sido brindar un servicio de calidad hacia nuestros clientes, por ello en este año 2014 la atención al cliente fue oportuna y de calidad. Una atención oportuna tiene al cliente satisfecho y un cliente satisfecho sugiere nuestro producto, ¿por qué digo esto? Porque en el 2014 nos pudimos dar cuenta que la principal promoción del sistema lo hacen nuestros propios clientes, quizá por el entorno donde se encuentran ubicadas las empresas, casi todos se conocen. Por ello si queremos vender más debemos atender bien y a tiempo.

Una meta cumplida fue implementar nuevos productos de venta a la empresa, como son facturación electrónica, de a poco empezar con la venta de computadores, piezas, mantenimientos de equipos, instalación de redes, etc. Se podría decir empezamos bien, con algunas experiencias buenas y malas, pero que nos permiten aprender cada día.

SITUACIÓN ACTUAL DE LA EMPRESA

Primero decir que la empresa cada día se le conoce más, cada vez llegamos a más clientes, es importante indicar que mantenemos los clientes de hace muchos años y sobre todo en clientes nuevos y antiguos se nota la confianza que nos tienen y la expectativa que seamos la solución a sus problemas. Esto significa que la empresa sigue creciendo, que los ingresos promedio se mantienen y lo más importante tenemos liquidez.

Aquí aprovecho para comentarles que al ser el 2014 un año bastante bajo en ventas no solo para nuestra empresa, es el criterio de muchos otros tipos de negocios de la localidad, en nuestro caso en el primer semestre estuvimos por debajo del promedio normal que es $25000.00, llegando a un promedio en ventas mensuales de $19500.00, teniendo que reducir incluso ciertos gastos para equilibrar y no perder la liquidez. El segundo semestre mejoraron considerablemente los ingresos, sobrepasando el promedio deseado, alcanzando ventas mensuales promedio de $28300.00.

Para entender y poder analizar a continuación detallo las ventas mensuales, trimestrales y semestrales.

Ventas 2014 Detallado por mes

Mes	Subtotal	NC	Desc.	Sub. Neto	% Mes	Valor Trimestral	% Trim.	Valor. Semestral	% Sem.
Enero	24,566.98	0.00	120.00	24446.98	8.52				
Febrero	35,483.74	9740.18	150	25593.56	8.92				
Marzo	19,176.42	2160.00		17016.42	5.93	67056.96	23.38		
Abril	16,095.89	680.00		15415.89	5.38				
Mayo	25,203.42	5112.00	500.00	19591.42	6.83				
Junio	22,061.42	7440.84		14620.58	5.10	49627.89	17.30	116684.85	40.69
Julio	24,801.42	1839.29		22962.13	8.01				
Agosto	16,867.28	2300.86		14566.42	5.08				
Septiembre	31,891.42	3120.00		28771.42	10.03	66299.97	23.12		
Octubre	27682.99	937.32		26745.67	9.33				
Noviembre	29620.36	1347.68		28272.68	9.86				
Diciembre	49033.77	250.00		48783.77	17.01	103802.12	36.19	170102.09	59.31
Totales	**322485.11**	**34928.17**	**770.00**	**286786.94**		**286786.94**		**286786.94**	

La misma tabla reflejada en una grafica

Grafica 1

Como podemos ver en la gráfica anterior el mes con mayor monto de venta es diciembre $48783.77, que equivale al 17.01%, y el mes con menor monto de venta es agosto $14566.42 equivale al 5.08%. Si obtenemos de las ventas totales un promedio mensual nos arroja $23963.08.

Una vez revisado los ingresos operacionales del periodo, considero importante hacer un breve resumen de los gastos representativos de la empresa. Consideremos los dos rubros más importantes:

Sueldos y más remuneraciones al personal de nómina	**108746.80**	**55.16 %**
Servicios de programación	**48592.25**	**24.65%**
		79.81%

BALANCES Y SUS RESPECTIVOS AUXILIARES

Los documentos que a continuación presentamos resumen la actividad económica realizada en el periodo 01 de enero al 31 de diciembre del 2014. Cada uno de los documentos entregados como respaldo es revisado y aprobado por una profesional en el área contable, como es nuestra compañera Dra. María Isabel Torres, que por mucho tiempo ha estado al frente del departamento contable y tributario, a quien debemos mucho la estabilidad y liquidez de la empresa.

Documentos:

- **Balance general**
- **Estado de resultados**
- **Auxiliares:**
    - Reporte de cuentas por cobrar
    - Reporte de cuentas por pagar
    - Analítico de costo de ventas
    - Reporte de inventarios
    - Resumen de ventas
- **Estado de resultados actividad de venta de equipos**

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En este año al igual que años anteriores tuvimos el apoyo de un gran equipo de trabajo, comprometidos con cada una de las obligaciones encargadas, siempre prestos a colaborar incluso en horarios no habituales, se podría decir que con esfuerzo logramos satisfacer las necesidades urgentes y no urgentes de nuestros cliente.

En este periodo cada una de las personas que conformamos la compañía tuvimos la oportunidad de adquirir nuevos y mejores conocimientos, uno de ellos es aprender muchas cosas especiales que trajo consigo la facturación electrónica. Resaltar también el gran apoyo de nuestros programadores, que día a día se esfuerzan para entregarnos nuevas aplicaciones que mejoran nuestro producto.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2015

Se proyecta un crecimiento en la demanda de nuestro producto para este nuevo periodo, porque en este nuevo año contamos con nuevas y llamativas aplicaciones, incluso debemos aprovecharnos de las exigencias y nuevas normativas implementadas en el país.

Un punto importante en este año es incrementar el recurso humano de la empresa, específicamente necesitamos apoyo en la parte técnica, ya que el objetivo siempre ha sido la atención oportuna al cliente, es visible la necesidad de contar mínimo con el apoyo de dos personas más para este departamento.

CONCLUCIONES

Agradecer al Ing. Leonel Vásquez, Ing. Eddy Torres, Ing. Oscar Ludeña, estimados socios de la empresa, primero por la oportunidad de trabajo y segundo por permitirme estar al frente de esta gran empresa, ha sido un reto muy duro, mucho más de lo que me imagine, con altos y bajos, con luchas constantes por mejorar el desempeño de la empresa. Los invito a seguir trabajando en equipo, tenemos muchísimas cosas por hacer en este nuevo año. Como siempre lo he dicho me gustaría escuchar sus sugerencias, cometarios, críticas y recomendaciones.

Atentamente

Famer Ochoa Maldonado

GERENTE TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA