

INFORME ECONOMICO AÑO 2015
GERENCIA TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA

Señores:

ACCIONISTAS DE LA EMPRESA TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA

Me es muy grato presentar a Ustedes el informe de operaciones del periodo enero-diciembre del año 2015.

Un año muy importante para la empresa, porque se llegó a nuestros clientes con un nuevo producto como los es la facturación electrónica, producto que ha generado buenos ingresos a la empresa y lo más importante que demostramos estar pendientes de los nuevos cambios que surgen en las leyes de nuestro país. Es necesario recalcar el gran apoyo brindado por Ustedes estimados Socios, el entregarnos nuevos productos, estar siempre pendiente de nuestras solicitudes y dar soluciones que surgen día a día, para así llegar de mejor manera a nuestros clientes.

OBJETIVO CUMPLIDO

Nuestro objetivo siempre ha sido brindar un buen servicio a nuestros clientes y este año quizá se lo hizo de mejor manera, muestra de ello es escuchar comentarios favorables de nuestros clientes, donde nos dicen que ahora si se sienten más respaldados, tienen respuestas a sus requerimientos y lo más importante el atender 90% de sus llamadas. Es importante reconocer que brindar servicios no es cosa fácil, ya que siempre nos enfrentamos a las duras críticas de nuestros clientes, todo esto ocasionado por las dificultades de llegar a ellos de manera inmediata, por diversos factores como el tiempo, disponibilidad en la agenda del asesor, falta de logística por parte del cliente, etc.

SITUACIÓN ACTUAL DE A EMPRESA

Este periodo está dentro de uno de los que han obtenido mayores ingresos en la historia de la Empresa, como ya lo indique anteriormente esto se logró gracias a que se pudo ofrecer un nuevo producto a nuestros clientes, decir que estamos dentro del promedio con respecto a los clientes que hemos llegado con nuestros servicios, esto comparado con promedios de efectividad con años anteriores.

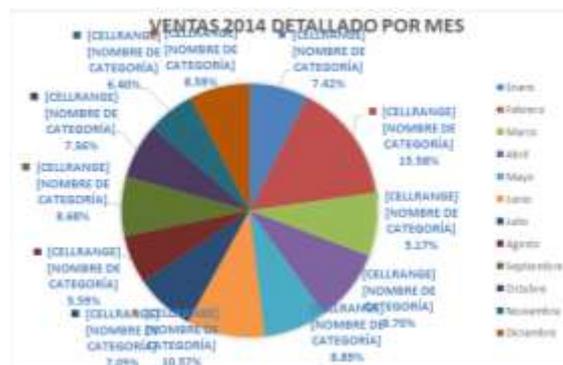
Para entender y poder analizar a continuación detallo:

- Ventas mensuales, trimestrales y semestrales.

Tabla 1.

Ventas 2015 Detallado por mes									
Mes	Subtotal	NC	Desc.	Sub. Neto	% Mes	V.Trim.	%Trim.	V.Sem.	%Sem.
Enero	33661.77	4230.00	0.00	29431.77	7.42				
Febrero	68743.89	6965.71	0.00	61778.18	15.58				
Marzo	36633.2	16133.97	0.00	20499.23	5.17	111709.18	28.17		
Abril	41610.76	7101.60	0.00	34509.16	8.70				
Mayo	36267.95	1000.00	0.00	35267.95	8.89				
Junio	44468.54	2546.32	0.00	41922.22	10.57	111699.33	28.16	223408.51	56.33
Julio	34132.26	6180.06	0.00	27952.20	7.05				
Agosto	27813.45	5639.15	0.00	22174.30	5.59				
Septiembre	34431.68	0.00	0.00	34431.68	8.68	84558.18	21.32		
Octubre	31464.33	2287.35	0.00	29176.98	7.36				
Noviembre	27217.07	1817.60	0.00	25399.47	6.40				
Diciembre	34446.49	392.86	0.00	34053.63	8.59	88630.08	22.35	173188.26	43.67
Totales	450891.39	54294.62	0.00	396596.77		396596.77		396596.77	

Grafica 1



En la gráfica anterior podemos observar que el mes con mayor porcentaje de ventas es febrero.

- Resumen de ventas agrupadas por producto
Tabla 2

RESUMEN DE VENTAS 2015				
GRUPO	TOTAL	NC	COSTO	NETO
VisualFAC	154359.00	29516.39	0.00	124842.61
Actualizaciones	47100.00	2392.86	0.00	44707.14
Servicio VIP	40833.83	656.57	0.00	40177.26
Facturación Electrónica	143950.01	13234.48	0.00	130715.53
Servicio Varios	33395.00	5274.29	0.00	28120.71
Tablets	5400.00	0.00	0.00	5400.00
Equipos	25853.52	3219.92	15896.31	22633.60
TOTALES	450891.36	54294.51	15896.31	396596.85

Valor Neto (Total-NC-Costo)

380700.54

- Histórico de clientes y ventas netas por cada año
Tabla 3

HISTORICO		
AÑO	No. CLIENTES	TOTAL
2010	244	193967.28
2011	317	214909.47
2012	404	309250.92
2013	411	320185.30
2014	365	287024.81
2015	371	396596.74

Tabla 4

REGISTRO DE CLIENTES		
Año	Clientes Registrados.	Clientes Vendidos en 2015.
2014	384	224
2015	156	146
	540	370

% Clientes Asistidos 68.70%

BALANCES Y SUS RESPECTIVOS AUXILIARES

Los documentos que a continuación presentamos y que han sido entregados a Ustedes apreciados Socios resumen la actividad realizada en el periodo 2015, lo cual pongo a su consideración para la respectiva revisión.

Documentos:

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

ASPECTOS VARIOS

Me es grato decir que en este periodo igual que en anteriores cada una de las personas que conformamos la empresa hemos aportado de la mejor manera y ratificamos ser uno de los mejores grupos de trabajo.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2016

Nuestra Empresa se proyecta ofrecer nuevas y mejoradas aplicaciones y así llegar a un porcentaje más alto de clientes con respecto a la cartera que ya tenemos, para lo cual ya se elaboran estrategias de venta, propuestas llamativas de nuevos servicios y mantener la buena atención al cliente y porque no mejorarla.

No se proyecta incrementar personal en este nuevo año, si preparar de mejor manera a los nuevos integrantes de la empresa.

CONCLUSIONES

Esperando la información entregada se clara y convincente, de no serlo estamos prestos en este momento o en los días siguientes poder dilucidar cualquier duda.

Estimados socios recalco mi sincero agradecimiento por permitirme primero formar parte de esta gran Empresa y luego por dejarme representarla, agradezco la confianza puesta en Mí y a la vez los motivo a seguir trabajando e innovando cada día.

Atentamente
Famer Ochoa Maldonado
GERENTE TOVACOMPU INFORMATICA CIA LTDA