

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE "COMPUMATICA. CIA. LTDA" CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2007

Sres. Accionistas:

El presente informe tendrá como puntos importantes los hechos sucedidos en la empresa durante estos doce meses, donde las negociaciones hechas por la misma se han realizado con el objetivo de dar cumplimiento a las disposiciones legales exigidas.

La recesión económica y la gran amenaza de cierre en las empresas privadas han obligado a las medianas y pequeñas empresas a tomar como herramienta principal al "conocimiento" junto con herramientas complementarias para hacer que la eficacia y calidad de servicio sea la carta de entrada a la globalización y así asegurar un puesto en el mercado nacional e internacional.

La reciente firma rápida de la Carta de Intención hace pensar de este gobierno que dichos acuerdos sean medidos en una balanza y saber así que tenemos mas pro que contras para una reactivación económica que sin lugar a duda le vendría bien al país.

El inicio de las actividades para la COMPAÑÍA INFORMATICA SALINAS ha sido el resultado de buscar soluciones a los problemas informáticos que constantemente se dan en las empresas que inevitablemente utilizan por lo menos unos de estos equipos de área informática.

La conformación de materiales para el inicio del trabajo en la Compañía nos han obligado a la inversión inicial de equipos que complementen el trabajo intelectual de los técnicos de servicio de nuestra empresa, para lo cual como primera instancia ha sido la búsqueda del capital para la compra de dicho material, el mismo que se lo hizo con la adquisición de un préstamo de parte de uno de los socios de la compañía, con lo cual se pudo completar la cuota necesaria la adquisición de los materiales anteriormente nombrados.

Con relación a la demanda de necesidades de soluciones de las empresas que son ya clientes de nuestra compañía hemos tenido indudablemente una alta demanda a pesar de la competitividad con las demás empresas que ofrecen nuestros mismos servicios pero que sin lugar a duda en este corto tiempo hemos logrado medir y hacer relación la calidad de servicio que damos y eso creo que es lo que ha conseguido que nuestra empresa crezca de manera continua satisfaciendo así las expectativas iniciales de quienes conformamos COMPUMATICA CIA. LTDA.

Nuestra mayor fortaleza ha sido el conocimiento que tenemos sobre el tipo de servicio y la solución permanente a necesidades de las empresas con las que trabajamos, que en su mayoría son empresas corporativas públicas y privadas que son las que mas aportan económicamente a la compañía con lo cual hemos logrado el pago de la deuda inicial para el inicio de actividades de nuestra empresa. El departamento técnico conformado inicialmente por una persona ha sido el pilar fundamental y carta principal para que otras empresas soliciten nuestros servicios.

El aumento de trabajo para nuestra compañía nos han obligado a realizar la contratación de una nueva persona en el departamento técnico, con lo cual a mas de aumentar los ingresos mensuales para la compañía también se incrementa un egreso(sueldo) para el nuevo Ingeniero en Sistemas; en definitiva durante el período pasado es decir el año 2007 nuestra compañía ha tenido un crecimiento significativo sobre todo hablando en el departamento técnico, sin tomar en cuenta nuestras ventas que a continuación hacemos un balance general.

Nuestra compañía a mas del servicio técnico que hace realiza ventas de computadoras e implementos complementarios para el mejor trato de la información en las Computadoras de las empresas clientes.

Inicialmente las ventas eran demasiado bajas y su utilidad mucho menos; la realización de un proyecto de análisis real de debilidades que fue realizado votó resultados palpables: La compra local(dentro de la provincia) de nuestra mercadería no permitía que nuestra ganancia alcance balances reales; el porcentaje de ganancia en nuestras ventas oscila mas o menos en un 5 a 20% dependiendo de los costos adquiridos y del valor de competencia con las demás empresas.

COMPUMATICA como empresa nueva y un poco desconocida con referencia a los proveedores de otras ciudades desde el inicio hasta el quinto mes (mayo) tuvo que comprar localmente no recibiendo ganancias relevantes, pero sin lugar a duda el paso de los días nuestra compañía se hizo conocer y mucho otorgándonos a si créditos primero con lapsos de tiempo muy cortos pero que nuestro buen manejo de las cuentas y buena distribución del dinero nos hemos ganado la confianza de nuestros proveedores no locales, y esto ha hecho que nuestras ventas crezcan por razones fundamentales como el abaratamiento de precios y así nos dan oportunidad de bajar costos y poder competir con empresas de nuestro medio.

A pesar de que existen costos adicionales al producto como por ejemplo: transporte y otros gastos de operación a permitido que las ventas y el margen de utilidad crezca progresivamente dando como resultado el crecimiento de la compañía de una forma sólida y segura a pesar de que sus montos no sean tan voluminosos debido al tamaño de la misma.

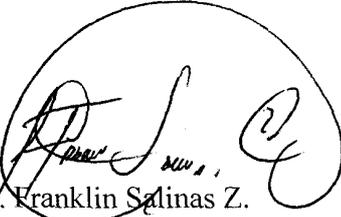
Los actuales proyectos de la compañía están enfocados a incrementar tanto los servicios técnicos como las ventas utilizando como punto de partida el punto de venta en un sitio estratégico dentro de la ciudad de Ambato, permitiendo al usuario tener contacto de una forma mas cercana con el producto. El aumento de un vendedor exclusivamente para promocionar tanto nuestros servicios como nuestra mercadería es inminente y necesaria, si bien es cierto incrementaría unos pocos gastos pero por otro lado incrementaríamos en un 40 o 50% el volumen de ventas, permitiéndonos así cubrir nuestras expectativas. Otro de los objetivos es la extensión de nuestro mercado inicialmente en las zonas cercanas(Cantones de la provincia), para luego empezar a visitar a las empresas de las ciudades de la Zona Central.

Si hacemos una evaluación general de los resultados obtenidos en el período 2007 podemos decir que COMPUMATICA Cía. Ltda.. a logrado pagar el 100% de créditos vigentes, quedando para su reinversión u porcentaje de las ganancias obtenidas en el período 2007.

A continuación haremos un cuadro demostrativo de las cantidades invertidas participación de trabajadores 15%

De la utilidad del ejercicio obtenida es decir de los \$ 7.750,76 dólares el 15% irá destinado a participación trabajadores que correspondería \$ 1162.,61 dólares; quedándonos de los \$ 6.588,15 dólares menos la diferencia entre de participación de trabajadores y gastos no deducibles \$1.355,97 el total de \$4.747,85 de lo cual restaríamos \$2359,30 que es el saldo de la utilidad gravable quedándonos para la reinversión a la Compañía un valor de \$2.388,55 dólares.

Por otra parte y como punto final debo mencionar que los objetivos que nos hemos propuesto por parte de los que conformamos esta Compañía nos sentimos satisfechos del trabajo hecho, no sin antes destacar el apoyo incondicional de todos los que estamos al frente en La Gerencia, Presidencia, Socio e integrantes que de una u otra manera hemos aportado con trabajo y conocimiento para que COMPUMATICA CIA. LTDA. siga creciendo y así poder convertirse en una Empresa líder en Servicios y Ventas dentro y fuera de la provincia.



Ing. Franklin Salinas Z.
GERENTE



Ing. Freddy Salinas
PRESIDENTE