

INFORME DEL GERENTE GENERAL

Machala, a 25 de Febrero del año 2008

Señores
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE
TRIONICA COMPUTACION C. LTDA.
Ciudad.-

En cumplimiento a lo expresado por la Ley de Compañías Codificada en su artículo No. 124 y al Reglamento Especial para la presentación de Informes de los Administradores emitido por la Superintendencia de compañías mediante resolución No. 13 publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de Octubre de 1992, presento ante ustedes el Informe de las labores cumplidas durante el ejercicio operativo correspondiente al año 2007, así como el Balance General y Estado de Resultados, en los que se resume nuestra actividad Económica - Financiera del mismo ejercicio.

El presente Informe lo efectúo detallando los aspectos más representativos de la siguiente forma:

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

La empresa tiene como actividad la comercialización de equipos y partes para el procesamiento electrónico de datos, y la prestación de servicios de mantenimiento para los mismos.

La fortaleza de la empresa en este tipo de actividades continúa siendo la basta experiencia de los administradores en el manejo y operación de esa actividad.

Contamos con un departamento técnico, que tienen instalaciones, equipos y tecnología acordes a las necesidades, lo cual nos permite ensamblar y ofrecer al público productos de alta calidad a costos adecuados; pero es nuestra intención continuar equipándola con nueva tecnología e infraestructura, para mejorar la productividad, lo que nos permitirá competir en mejores condiciones que otros comercializadores.

El volumen de ventas durante este año de actividad ha sido bueno teniendo un incremento del 30.25% sobre el anterior y los datos referentes a esto, con los datos de las compras, los podemos analizar a continuación:



TRIONICA COMPUTACION RESUMEN ECONOMICO ANUAL

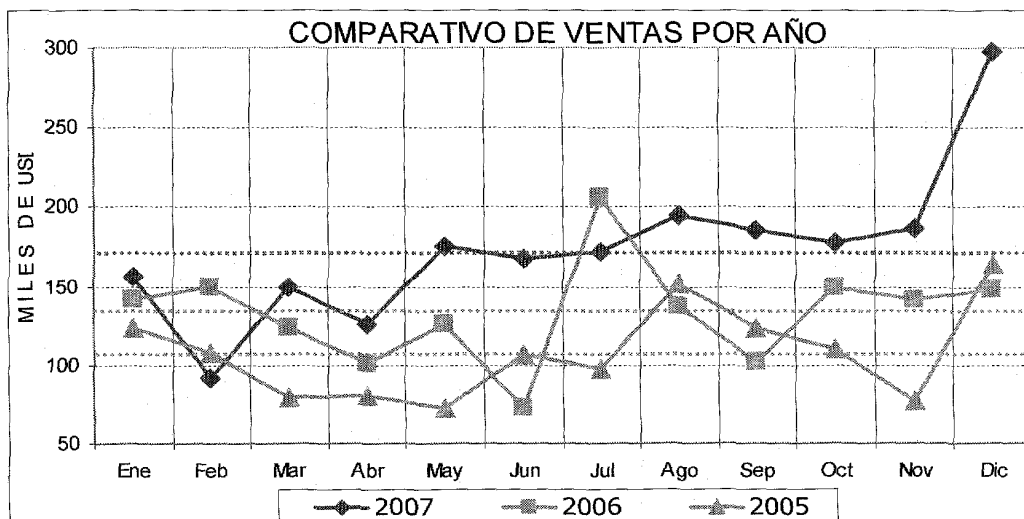
Comparativo 2006 - 2007

Mes	2007	2006
Enero	155,757.21	142,243.23
Febrero	91,817.02	149,649.42
Marzo	150,232.43	123,069.87
Abril	125,819.96	101,204.37
Mayo	175,813.53	125,848.43
Junio	167,808.48	72,531.26
Julio	172,477.64	206,408.96
Agosto	194,799.80	136,759.10
Septiembre	186,204.73	101,572.79
Octubre	178,078.32	149,510.49
Noviembre	186,783.86	141,942.59
Diciembre	297,853.65	147,653.26
TOTAL	2,083,446.63	1,598,393.77

Fuente: Estados Financieros / Facturación.

Como podemos observar nuestro mejor mes de venta fue el de Diciembre, teniendo ventas con promedios altos los meses de Agosto, Septiembre, Octubre, Noviembre; los demás meses registran ventas por montos menores incluyendo Febrero que fue el de más bajo nivel de venta.

Una apreciación objetiva de las cifras estadísticas de comercialización la podemos apreciar en el siguiente gráfico en el que comparamos los tres últimos ejercicios económicos.





Para este ejercicio, según las proyecciones efectuadas con los datos y técnicos, y si contamos con una provisión adecuada de partes, la tendencia de trabajo sería con mayores volúmenes de ventas.

CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE JUNTA GENERAL.-

En cuanto al cumplimiento de las disposiciones expresadas por la Junta General de Socios realizadas durante el año 2007, se han cumplido en su totalidad; y los libros societarios se encuentran en orden y a disposición de las entidades de control.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, FISCALES Y LABORALES.-

En el área administrativa, hemos operado con el personal mínimo indispensable que las operaciones han requerido, solo se ha contratado personal técnico, servicios y profesionales cuando las circunstancias así lo han exigido y siempre tratando con personas de capacidad y experiencia que nos ayuden a llevar adelante los objetivos.

En la parte contable hemos continuado contando con los servicios profesionales del Lic. Eugenio Patricio Ramírez Lozano, el que ha aplicado de acuerdo a ley, normas de contabilidad y tributación obligadas a utilizarse durante el ejercicio económico.

Los asuntos tributarios ha sido de especial cuidado; así, se cumplió con los derechos y atribuciones que en materia de tributación la ley obliga y ampara a quienes nos dedicamos a desarrollar actividades económicas, recibiendo y emitiendo comprobantes de venta de acuerdo al reglamento de comprobantes de venta y de retención, emitiendo y receptando los respectivos comprobantes de retenciones en la fuente, presentando declaraciones y pagos de impuestos o retenciones según los casos, y elaborando y presentando los nuevos informes denominados anexos transaccionales que dispuso el Servicio de Rentas Internas a partir de este año, por lo que no existe asuntos pendientes con el fisco, a no ser la declaración y pago del impuesto a la renta del ejercicio que estamos analizando.

Las relaciones entre la empresa y los trabajadores han sido normales, habiéndose cumplido con los requisitos exigidos por ley, en cuanto a contrataciones, pago de sueldos y salarios y más beneficios sociales, liquidaciones y desahucios cuando fueron necesarios y el cumplimiento de las obligaciones patronales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA.-

El ejercicio económico del 2007 al igual que los años anteriores ha sido esforzado, duro y ha requerido de mucho esfuerzo de parte de quienes tenemos la responsabilidad de conducir esta organización hacia adelante ya que los continuos conflictos sociales, el incontrolable incremento de los precios de las partes y materiales, conspiraron en contra de todo el sector, productivo y comercial del país.

Así pues las expectativas que teníamos al iniciar el año se pudieron lograr, aunque nos correspondió asumir costos y gastos muy fuertes, pero nos mantuvimos en operación logrando resultados favorables.

Todo esto está cifrado en los estados financieros que han recibido y para efectuar un análisis más comprensible de la situación económica-financiera de la empresa procedo a presentar y explicar algunos de los índices financieros más comunes utilizados en el medio:

a) Índice de solvencia:

$$\frac{\text{ACTIVO CORRIENTE}}{\text{PASIVO CORRIENTE}} = \frac{229,138.94}{613,890.25} = 1.190$$

El resultado de este índice indica que la empresa es solvente ante sus acreedores ya que garantiza el cumplimiento de sus obligaciones a ellos, teniendo incluso un excedente de liquidez del 19 por ciento.

b) Índice de rentabilidad sobre ventas:

$$\frac{\text{UTIL. NETA OPERAC.} \times 100}{\text{VENTAS NETAS}} = \frac{100,136.83}{2,083,446.63} = 4.810$$

El porcentaje de utilidad neta que arroja este índice con respecto a las ventas, se da por cuanto aun



existen ciertos aspectos que podemos mejorar en operaciones. El porcentaje es muy aceptable si consideramos el incremento de los precios de las partes y suministros, lo que nos significó costos no presupuestados que debimos asumir para mantener y sacar adelante la actividad.

c) Índice de rentabilidad del capital puro:

$$\frac{\text{UTIL. NETA OPERAC.}}{\text{CAPITAL SOCIAL}} = \frac{100,136.83}{30,000.00} = \mathbf{3.34}$$

El resultado de este índice es consistente con el anterior por que compara la utilidad a disposición de los señores accionistas contra el capital aportado por los mismos y las reservas, si bien es cierto el índice resulta alto, debemos considerar que el capital social de la empresa es bajo, aunque supera el mínimo legal y no refleja la totalidad de lo que realmente se ha invertido.

d) Índice de solidez:

$$\frac{\text{PATRIMONIO}}{\text{PASIVO EXIGIBLE}} = \frac{224,806.60}{613,890.27} = \mathbf{0.370}$$

Este índice, nos dice que no se contaría con respaldo para eventualidades, pero no debemos olvidar que el índice de solvencia es muy superior a las acreencias lo que hace que no sea preocupante la posibilidad de perder el patrimonio ante una eventualidad de exigibilidad de pago de los proveedores.

e) Índice de endeudamiento:

$$\frac{\text{PASIVO EXIG. x100}}{\text{ACTIVO TOTAL}} = \frac{613,890.27}{838,696.87} = \mathbf{0.73.200}$$

El porcentaje de endeudamiento sobre el valor de los activos totales de la empresa no implica mayor riesgo, ya que los activos corrientes cubren los pasivos exigibles y que los realizables pueden reportar ingresos en plazos no mayores a 45 días.

PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS.

Referente a este punto, en documento anexo presento a ustedes algunas alternativas para disponer de las



utilidades del presente ejercicio. Se lo elaboró de esa forma por cuanto existe un punto separado dentro del orden del día, para ese tema.

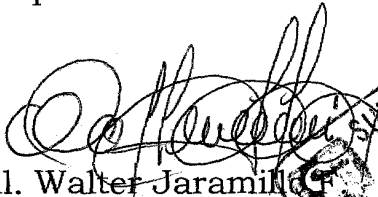
RECOMENDACIONES PARA EL PROXIMO EJERCICIO.

Para el ejercicio económico del año 2008 deben tomarse en cuenta decisiones y acciones que permitan mejorar estos índices que representan el comportamiento operativo y financiero de las actividades de la compañía, para ello sugiero:

- Continuar el mejoramiento del área técnica, que nos permita aumentar la cantidad de ensamblaje y servicio al cliente, este mejoramiento implica la ejecución de trabajos de infraestructura y equiparla con implementos más actuales.
- Inicio de la implementación de sistemas de Calidad Total aplicada a Servicios al Cliente y en lo posible el inicio de las actividades para calificar a la empresa para la norma ISO 9001-2000.
- Capacitación permanente del personal en técnicas y procedimientos que nos permitan mejorar la productividad, operativa, financiera y administrativa.

Reitero mi agradecimiento a los señores socios por la confianza con la que me han distinguido durante estos años y expreso la invitación cordial a mantenernos trabajando unitariamente con el fin de llevar adelante, esta, nuestra empresa.

Muy cordialmente:


Tnl. Walter Jaramillo
GERENTE GENERAL

