

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

AÑO 2009

SITUACION GENERAL

El año 2009 inició con muchas dudas por parte de todos los agentes económicos del país, sin embargo con el paso de los meses la situación mejoró para la empresa, fundamentalmente debido que el sector público realizó adquisiciones, lo que unido a la excelente relación que tenemos con clientes de ese sector nos permitió realizar algunas ventas que han dejado una rentabilidad razonable.

CARTERA DE CLIENTES

Sifuturo S.A. mantuvo durante el año su cartera de clientes brindando el nivel de servicio de acuerdo con los parámetros establecidos en años anteriores, se potencializó el área de servicios, viendo la necesidad de contratar personal adicional.

NEGOCIOS IMPORTANTES

Durante el 2009 los negocios más importantes fueron:

EMELSAD	Suscripción de Software, up grade de memorias y mantenimiento
CASABACA	Adquisición de un Power 6
COMERCIAL KYWI	Contrato de mantenimiento de los equipos
EMAAP-Q	Adquisición equipo de servidor y contrato de mantenimiento
EERSSA	Contrato de mantenimiento equipos
ENDESA	Adquisición Power 6
IESS	Upgrade de Storage
INDUSTRIAS ALES S.A	Adquisición de un Power 6, contrato de mantenimiento de equipos
PETROINDUSTRIAL	Contrato de mantenimiento
TAME	Mantenimiento de equipos
PETROCOMERCIAL	Adquisición de servidor Blade
FARCOMED	Adquisición de nuevos servidores centrales para FYBECA y unidades de expansión para el almacenamiento en discos.
PINTURAS CONDOR	Adquisición Servidores, Discos duros
TEOJAMA COMERCIAL	Contrato de mantenimiento

Quito, Pasaje San Gabriel Oe1-50 y Jorge Juan • Telf.: 099-827-866

Telefax.: (593-2) 2547-585 / 2524-182 / 2902-167 / 168 / 173 / 178

Guayaquil, 10 de Agosto N° 24-04 y Lizardo García • Telf.: (04) 2363-173 • Cel.: 098-432-859

SITUACION DE SIFUTURO S. A. AL CIERRE DEL 2009

Los balances de la empresa reflejan cambios importantes con relación al 2008 que quisiera comentar:

Los ingresos de la empresa se incrementaron en un 39% con relación al año anterior (\$ 451.410), representando la venta de equipos el 67% del total de ingresos, en este año también se registró un incremento de los costos y gastos, lo que nos da una utilidad del período de USD 102.201.61.

Durante este año se realizaron las respectivas provisiones sobre activos fijos y cuentas por cobrar que recomiendan las normas de contabilidad de acuerdo con los criterios expresados por el auditor de la empresa, el Sr. Fernando Gabela

Una vez analizada la situación de la compañía, me es grato indicar que los resultados finales de la empresa reflejan la situación actual y real de la empresa y nos permiten continuar con nuestras operaciones de acuerdo con los criterios que históricamente hemos venido manteniendo, para el año 2010 se vislumbran algunos negocios importantes para la empresa en el cual tendremos que poner todo nuestro mayor empeño en el sector público.

Atentamente



Juan Carlos Araujo Donoso
Gerente General

