

INFORME DE GERENCIA

PERIODO ECONOMICO 2013

ANTECEDENTES

Para el ejercicio económico 2013, AVMEI CIA. LTDA., atravesó una crisis económica por varios factores, dentro de las que destaco la falta de planificación en el desarrollo de los nuevos módulos del sistema ECONX, los continuos viajes improductivos varias cooperativas sin cumplir con los objetivos y planes de trabajo.

Adicionalmente a estos hechos, nuestros clientes deciden no renovar los contratos de mantenimiento en unos casos y en otros casos la culminación de contratos por faltas de responsabilidad de parte de AVMEI CIA. LTDA. y ese es el caso de la Corporación Global que se firmo el contrato y luego de unos meses tuvimos que finiquitar por la vía de desistimiento y devolver parte del anticipo.

En el último trimestre, se inicia un conflicto de entre sus socios, por cuanto las responsabilidades en los ingresos no se fueron dando en forma equitativa de los tres socios y de esta manera también influye en los ingresos que la empresa requería.

En el mes de Diciembre, la falta de responsabilidad del señor Saúl Montenegro al utilizar el vehículo KIA Sorento, sufre un accidente en la ciudad de Guaranda, por lo que también ahonda la crisis, aunque el mencionado señor se hace responsable de los gastos en la reparación del vehículo, nos quedamos sin un vehículo y que tuvimos que contratar otro para la movilización de los empleados para cumplir con las visitas obligatorias.

A pesar que ha existido más factores negativos, también se ha realizado varias presentaciones para la venta de los sistemas; sin embargo, estamos conscientes que este tipo de negociaciones se llevan mas de tres meses por lo que quedan pendientes para el cierre del negocio en el siguiente año.

NUEVOS CLIENTES SISTEMA CONEXUS

Como parte fundamental, se concretaron varias negociaciones de venta del sistema CONEXUS que en su esencia son en instituciones pequeñas de tamaño.

A continuación detallo cada una de ellas:

MUSHUK KURI ÑAN	CONEXUS	2013
SAN PABLO DE PUCAYACU	CONEXUS	2013
COOPFILZ	CONEXUS	2013
UNL	CONEXUS	2013
CIUDAD DE ZAMORA	CONEXUS	2013
VILCABAMBA	CONEXUS	2013
EMPLEAD MUNICIPAL LOJA	CONEXUS	2013
SANTA ROSA SAN CARLOS	CONEXUS	2013
COSTA AZUL	CONEXUS	2013
LOJA INTERNACIONAL	CONEXUS	2013
BANCO SISAY COMUNITARIO	CONEXUS	2013
COFUTURO	CONEXUS	2013
UNIPRO	CONEXUS	2013
PROSPERAR	CONEXUS	2013
COAC 23 DE NOVIEMBRE	CONEXUS	2013
CCOP MIGRAN	CONEXUS	2013

Como se puede observar son 16 instituciones cooperativas cuyo alcance es mínimo a captar clientes ya que máximo son con un número de clientes de hasta 2000 clientes.

NUEVOS CLIENTES ECONX

La venta de este sistema no fue alentadora por sus altos costos económicos; sin embargo, se procedió a negociar el sistema con Cooperativas que tenían el sistema conexus, estas cooperativas son:

COAC 4 DE OCTUBRE	ECONX	2013
SAN MIGUEL DE PALLATANGA	ECONX	2013
LATINOAMERICANA	ECONX	2013
16 DE JUNIO	ECONX	2013



Asesoría - Venta - Mantenimiento
de Equipos Informáticos Cía. Ltda.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS ECONÓMICOS

A continuación detallo los valores que hemos percibido como Ingresos de AVMEI CIA.LTDA. en el presente ejercicio.

INGRESOS

VENTA DEL SISTEMA	145471.24
VENTA DE EQUIPOS Y PARTES	21314.57
INSTALACIONES VARIAS	14365.00
SERVICIO DE VENTAS LICENCIAS Y OTROS	69250.71
MANTENIMIENTO DEL SISTEMA	117131.94
CURSOS DE CAPACITACION	1511.81
OTROS INGRESOS NO OPERACIONES	89.40
TOTAL INGRESOS	369134.67

GASTOS

GASTOS DEL PERSONAL	292966.86
GASTOS VENTAS SISTEMAS Y EQUIPOS	23334.70
GASTOS PREVENTA SISTEMAS Y EQUIPOS	144.31
GASTOS MANTENIMIENTO SISTEMAS Y EQ.	1707.09
GASTOS ADMINISTRATIVOS	39850.06
COSTOS DE PARTES Y PIEZAS	17578.67
TOTAL GASTOS	375581.69

Como pueden observar, los gastos son mayores que los ingresos y por ende tenemos un DEFICIT, lo cual nos preocupa ya que estamos conscientes que hemos gastado por nuestras planificaciones que no han sido acertadas.

CONCLUSION

Para los siguientes años estaremos planificando de mejor manera, considerando una planificación estratégica y en especial con el apoyo de todos los socios en el mejor de los sentidos para que el aporte sea con mayor efectividad sobre las tareas que cada uno tiene como responsable de esta empresa.



Asesoría - Venta - Mantenimiento
de Equipos Informáticos Cia. Ltda.

También apuntaremos a mejorar los precios y establecer mejores gamas de productos financieros que por lo dinámico del mercado debemos estar a la vanguardia y de esa manera compensar los ingresos.

Sin más por el momento, me despido.

Atentamente,



Fabián Sánchez U.
GERENTE GENERAL

Señor, con gusto le informo que el día 15 de mayo de 2011, se le entregó el informe de gestión del primer trimestre del 2011, el cual se encuentra adjunto a este correo electrónico. Espero que le sea de utilidad.

Quedo a su disposición.

Atentamente,

Fabián Sánchez U.

GERENTE GENERAL

