

INFORME DE GERENCIA PERIODO ECONOMICO 2014

ANTECEDENTES

Considerando que el ejercicio económico ha existido una crisis económica, la empresa AVMEI CIA LTDA, ha salido adelante y manteniendo un punto de equilibrio entre sus ingresos y gastos.

Los factores que han incidido en no tener mejores resultados han sido varios dentro de ellos puedo mencionar los siguientes:

Falta de un plan de ventas, ya que no contamos en los primeros meses de una persona dedicada a la actividad de promocionar, vender y realizar seguimientos de futuros clientes en cada uno de los servicios

Problemas con el socio MARCELO IVAN PADILLA PARRA, por su falta de apoyo decidió varias acciones legales entre ellas ante el ministerio de Relaciones Laborables, creyéndose con el derecho de reclamar valores sin considerar que es SOCIO de esta empresa y que desde el mes de Marzo dejó de aportar ante sus obligaciones que como socio le corresponde. Más aún se ha dedicado a desprestigiar a la empresa y más aún a cada uno de sus socios en forma personal y profesional.

Por otro lado, sin razón alguna el señor socio MARCELO IVAN PADILLA PARRA, se apodera del vehículo marca KIA SPORTAGE con placas PBS 6069, aduciendo que no se le cancela haberes; sin embargo, se le solicitó detalle de actividades y nunca presentó documento alguno que soporte el APORTE REAL a la empresa.

En consecuencia a este desprestigio, ahondo más la salida de varias cooperativas de los servicios de mantenimiento que es un puntal de los ingresos de la empresa ya que nuestro servicio se brinda en forma mensual y a la vez se recupera de la misma manera.

Por la falta de liquidez en la empresa los socios ALEJANDRO MORALES Y FABIAN SANCHEZ han tenido que recurrir como una práctica sana como ha sido la gestión de préstamos en

forma personal en varias instituciones Cooperativas Clientes de nuestros servicios, mismos que se han venido cancelado en forma normal cada mes.

Ahora, no todo fue negativo, sino también logramos concretar varias negociaciones y fundamentalmente del sistema ECONX, que es que tiene un valor elevado en su costo, razón por la cual se equilibrio los ingresos.

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:

SISTEMA ECONX

La venta del sistema ECONX orientado a nuevos clientes fue muy importante ya que fue el esfuerzo y constancia de la persona que se contrato para que apoye como fuerza de ventas y se ve reflejado que si es efectivo tener una persona dedicada a una actividad específica.

A continuación detallo las cooperativas:

1	COAC ARMADA NACIONAL
2	COAC PETRECUADOR
3	COAC SINDICATO DE CHOFERES PROFESIONALES DE LOJA
4	COAC EDUCADORES DE AZUAY
5	COAC CAÑAR

SISTEMA CONEXUS

Sin dejar atrás un producto informático que nos abrió las puertas del mercado cooperativo, CONEXUS, continua vendiéndose a instituciones del segmento 4 y 5 según como les cataloga el organismo de control SEPS.

El costo de este sistema fluctúa entre USD 3000.00 y USD 10000.00, por lo que es accesible a estos grupos de cooperativas.

1	COAC UNIVERSIDAD TECNICA DE AMBATO
2	COAC FUNDAR

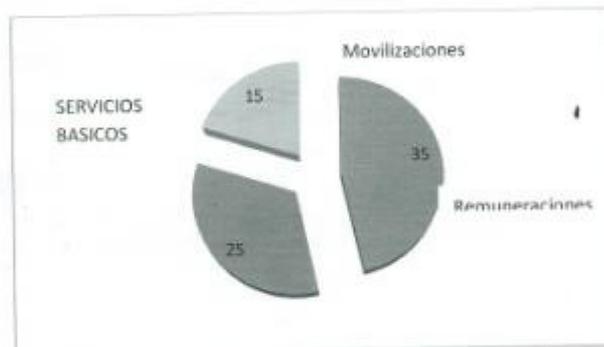
3	COAC INDEFUT
4	COAC PAN Y EL AGUA
5	COAC SAN PABLO DE RIOBAMBA
6	COAC MODERNA ALIMENTOS

RESULTADOS ECONOMICOS

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

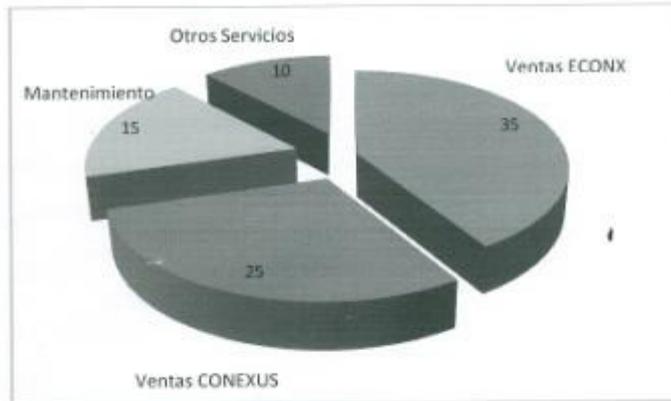
GASTOS

Según los resultados del ejercicio 2014 el valor de los gastos es de USD 289763.40, donde el rubro más importante es de REMUNERACIONES donde se lleva el 80%, el siguiente rubro en importancia es la movilización con 10% y el 10% restante es por pagos de servicios básicos, correspondencia, internet, mantenimiento oficina, etc.



INGRESOS

En cuanto a los ingresos, vamos a ver los ingresos por el ejercicio 2014, es de USD 291090.56 y este ingreso se debe fundamentalmente a la venta de sistema Econx, en un porcentaje de 35%, seguido de venta de sistema CONEXUS 25%, el servicio de mantenimiento 15% y el 10% sobre ventas de equipos y otros servicios.



CONCLUSION

La empresa AVMEI CIA LTDA, considerando los ingresos y gastos, y a pesar de haber atravesado momentos difíciles económicos se la logrado generar un excedente pequeño pero ayuda a mantener el punto de equilibrio.

El tener este momento una persona dedicada a vender los productos de la empresa ayudara para los siguientes años a mejorar los ingresos y con un mejor control de los gastos a través de una buena planificación nos permitirá mejorar los resultados financieros y económicos.

Sin más por el momento, me despido

Atentamente,



Fabián Sánchez U.

GERENTE GENERAL

