



INFORME DE GERENCIA DE LA COMPANIA NUVIMA SERVICIOS CIA. LTDA. DEL AÑO 2007

Señores Socios:

Como Gerente de la Compañía y en cumplimiento de los reglamentos que estipula la Superintendencia de Compañías y en base a los Estatutos tanto sociales como internos, pongo a consideración el informe de labores correspondientes al año 2007.

1. El año 2007 tuvo un resultado malo respecto a las expectativas del año precedente, el contrato de Mabinsa, cuya rentabilidad dependía de la cantidad de edificios se cerró en marzo, pues Mabinsa incumplió los pagos que tenía pendientes con nosotros, adujo que las facturas debíamos cobrarlas a los edificios, estos a su vez que Mabinsa ya había recibido dinero por las mismas, y que incluso les debían dinero. Mabinsa cambió de dirección sin aviso e incluso de nombre, hoy funcionan como Condominios, y no hubo forma de que nos cancelen los haberes. Este proyecto desestabilizó el flujo de la empresa. El proyecto de Transcoiv en cuanto a mantenimiento se cerró por motivos internos de Transcoiv; y en cuanto a la implementación del sistema administrativo, a finales de diciembre se completó casi en un 98%, por lo cual no se puede esperar que este proyecto aporte ingresos continuos durante el 2008. El proyecto de Baker se mantuvo estable, sin embargo el encarecimiento de personal e insumos, ha hecho que no sea tan rentable como durante su primer año y medio de implementación. Lo más importante a lo largo del año fueron los proyectos adicionales que nacieron a raíz del proyecto de mantenimiento de Baker. Principalmente la construcción de la plataforma del terreno aledaño a la empresa, si bien fue un proyecto grande, su rentabilidad se vio mermada por incidentes fuera de control. Hacia mediados de año se reinició el mantenimiento del generador de Expocénturi, ahora Casa Tosi, sin embargo la paga ha sido demorada por burocracia interna del cliente. Finalmente se consiguió un contrato puntual en el oriente con Ecuapet, el cual aportó a que la pérdida del año no sea tan grande.
2. En cuanto a las metas propuestas para el año: no se logró renovar algunos contratos que soportaban el flujo de la oficina; no se ha concretado contratos adicionales en términos de mediano plazo, lo cual no solamente ha llevado a que la empresa no crezca, sino que caiga drásticamente.
3. Se trabajó para que se abran nuevos frentes en el oriente, principalmente con Ecuapet, sin embargo estos proyectos están aún en fase de licitación.
4. Se ha cumplido con todos los asuntos de carácter societario.
5. En este ejercicio se obtuvo una pérdida de USD \$17.858,44.
6. Por último, como metas para el año 2008 se espera cortar costos al máximo, renovar el contrato anual existente, siempre que se lo haga en los nuevos términos financieros que incluyen las nuevas obligaciones de ley impuestas por el gobierno, el alza en insumos y nuevas exigencias del cliente; también buscar trabajos adicionales dentro de los clientes regulares, siempre que se cuente con un capital de inversión ajeno al capital de operación; se debe aumentar clientes en los mismos términos que permitan que la empresa mantenerse activa.

Una vez más, reitero mi agradecimiento por la confianza depositada.

Quito, 24 de abril del 2008

Atentamente,

James Meyer
Sr. James Meyer
GERENTE GENERAL

Avenida Orellana 531 y Coruña
Teléfono (593 2) 2567-391, (593 2)2565785

