



**INFORME DE GERENCIA**  
**POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.007**

Quito, 24 de marzo del 2.008  
Señores Accionistas de Venture Venti Cia. Ltda.  
Presente.-

**Presento ante ustedes el informe de Gerencia por el período del primero de enero del 2.007 al 31 de diciembre de 2.007 dando cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías.**

Durante el año 2.007 se han mantenido las estrategias de marketing de años pasados, es decir: La entrega directa de comunicaciones con ofrecimiento de servicios a las principales empresas del país, así como el uso de la metodología de telemarketing especialmente orientado a empresas industriales. En estas entregas se han modificado el plan focalizándose no solamente a las empresas agroindustriales, sino también a compañías industriales y servicios.

Se mantuvo la estrategia de entrega de información directamente a los ejecutivos importantes de las empresas, para así lograr dispongan de nuestra carpeta de servicios y la utilicen continuamente con la finalidad de que siempre se encuentre a disposición nuestra información.

Adicionalmente se utilizó un medio de publicidad masivo como son las páginas amarillas, con 2 objetivos: Posicionar la marca Venture, y, lograr ventas por este medio.

Cabe recalcar que aunque el presente año no ha dado mucho resultado la entrega de publicidad directa, telemarketing y páginas amarillas, es importante mantenernos vigentes por lo que el año 2008 se mantendrán algunas de estas estrategias.

En cuanto al proyecto de venta de hardware, en este año, con los viajes realizados por nuestros ejecutivos, se ha podido conseguir la distribución de los más importantes mayoristas de los EEUU y se ha colocado USD \$ 51.800 en ventas de hardware para este año comparado con lo que fue en el 2006: Menos de USD \$ 3000.

Nuestro objetivo en ventas de hardware para el presente año 2008 son realizar ventas por el orden de USD \$ 80000

**ESTADO ECONOMICO FINANCIERO**

Durante el período 2.007, crecieron las ventas comparadas con el 2006 en un 36 %, superior en un 10 % al año 2006. Sin embargo cabe destacar que alrededor del 50% de este aumento, corresponde a la venta de hardware.

Tomando en cuenta ambos factores se ha conseguido un aumento en las utilidades brutas por un valor de USD \$ 5,000. Esta cantidad no es muy alentadora, sin embargo se deberá

tomar en cuenta que el margen de utilidad por la comercialización de hardware es muy baja por lo que se espera que al aumentar el volumen de venta en este año, mejorará la utilidad. En cuanto a las cuentas de activos fijos, este año ha disminuido merced a la depreciación legal realizada y la no adquisición apreciable de activos fijos.

En cuanto a la cuenta de bancos, ésta aparece en libros al 31 de diciembre con un saldo de USD \$ 47,482.00 y durante todo el año, Venture ha mantenido un flujo aceptable de caja. Si embargo la cifra de cuentas por cobra a clientes se ha elevado hasta USD \$ 66000, cantidad que esta gerencia piensa que aumentará debido al crédito directo que Venture otorga sobre sus ventas tanto de software como de hardware.

No se tienen deudas a proveedores ni contratistas de software, y solamente se deben cubrir los gastos correspondientes al plan de marketing de acuerdo a lo planificado durante todo el año 2.007.

En el presente año, tomando en cuenta que la mayoría de empresas florícolas importantes ya han adquirido nuestro software, es imprescindible continuar con el objetivo de posicionarnos en el plano industrial por lo que se prevé mantener las estrategias de marketing de los años anteriores.

Otro rubro importante de gastos constituye el transporte, el cual se justifica considerando que la mayoría de nuestros trabajos se realizan fuera de nuestras oficinas especialmente fuera de la ciudad.

Para el transporte en Quito se utilizan los vehículos de los accionistas y el servicio de taxis, mientras que fuera de la ciudad se utilizan los vehículos de los accionistas, el vehículo de la empresa y el transporte terrestre y aéreo.

En este año nos encontramos utilizando los servicios de taxi que se planificó, sin embargo se ha autorizado tomar taxis particulares en las ocasiones en que las circunstancias lo ameriten.

Por otra parte, la Compañía ha cumplido con todos los requisitos legales en cuanto a materia tributaria y societaria que ha sido dictaminada por los diferentes entes gubernamentales, especialmente, a finales del 2007 se concluyó el trámite de aumento de capital social de USD \$ 2800 a USD \$ 7800

Pongo a consideración de ustedes Señores Accionistas el informe de Gerencia y los respectivos estados financieros con sus documentos de soporte.

De los Señores Accionistas

  
Martha Haro Oñate  
Gerente General