

Quito, 30 de Marzo del 2016

Señores
INTELWARE S.A.
Presente. -

De mis consideraciones:

El presente informe corresponde al Ejercicio Fiscal 2015, el mismo que se fundamenta en tres ejes de acción que son: fortalecimiento de ventas, recuperación de medios y cartera y finalmente inversión en las áreas operativas. Así como a dar cumplimiento a la resolución de la Superintendencia de Compañías, sobre los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a la Junta General.

El informe de actividad puesto a su conocimiento es el siguiente:

Intelware S.A. para mantenerse con éxito en el mercado ha incrementado la actividad y la motivación dentro de su personal de vendedores con incentivos económicos para cubrir las bases de ventas, obteniendo resultados satisfactorios, de igual manera se ha implementado un sistema que agilite el trámite sobre las importaciones de equipos del sector industrial, de igual manera se ha incrementado las visitas y control de proyectos con clientes que han venido confiando en nosotros.

Manifestó a la Junta que durante este año tanto el departamento financiero como jurídico han realizado gestiones exitosas en la recuperación de cartera vencida poco probable de recuperación, así como la revisión de contratos y sobre todo el cumplimiento con todas las obligaciones legales, societarias, patronales, laborales y fiscales, situación que ha permitido una planificación estratégica para el desenvolvimiento de la actividad principal de la empresa.

El trabajo realizado por la oficina matriz Quito, consecuentemente con el anterior eje fue muy productivo consiguiendo superar las metas propuestas, esto se logró con el apoyo de todos los que conforman la compañía.

El trabajo realizado en la oficina sucursal Guayaquil no fue tan productiva debido a al descuido del señor vendedor en las visitas a los clientes de la zona por lo cual para el 2016 se contará con un nuevo vendedor para cerrar proyectos con nuevas empresas.

Como Gerente de INTELWARE S.A., propongo para el año 2016 cambiar el personal de ventas en la oficina de Guayaquil y así poder cubrir la zona asignada.

También habrá cambio y redistribución de clientes en todas las zonas para de esta forma optimizar los recursos que tenemos en ventas.

Vamos a tomar medidas para optimizar los costos de productos y precios de importación, así como una revisión de los márgenes de venta debido a que la competencia está siendo agresiva con sus precios lo que nos obliga a una revisión para poder competir y conseguir ventas.

Consecuencia de esta revisión de márgenes también se colocarán nuevos márgenes de ventas a cada uno de los vendedores que forman parte de INTELWARE S.A. así como una revisión de pago de comisiones cuando se supere el mínimo esperado de ventas.

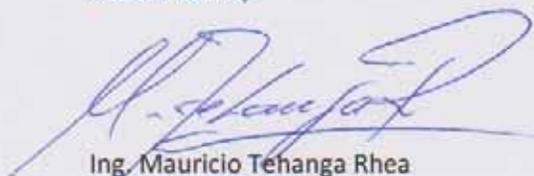
Igual que el año anterior este año 2016 como Gerente mi meta es conseguir nuevas líneas de productos para las industrias que atendemos y también buscar nuevos nichos de mercado que brinden nuevas oportunidades de crecimiento a la compañía.

Con respecto a los proveedores nacionales e internacionales trataremos de conseguir mejores descuentos y plazos de pago.

Además, se tomarán todas las medidas pertinentes para disminuir costos fijos y consecuentemente conseguir mejorar la utilidad de la compañía.

Augurando que se presenten mejores oportunidades para la empresa y se pueda seguir obteniendo resultados favorables, me suscribo.

Atentamente,



Ing. Mauricio Tehanga Rhea
GERENTE GENERAL