

MR. Consulting R.U.C. 1791883454001
And Infosolutions Cia. Ltda Tel.: 247-3219 Fax 248-4557
Email- mrconsulting@uio.satnet.net Pablo Neruda OE4-26 y A. Einstein
Quito-Ecuador

INFORME DE ACTIVIDADES

Quito, Abril 20 del 2009.

Señorita
PRESIDENTA DE MR CONSULTING AND INFOSOLUTIONS CIA.LTDA.
Presente.-

Señorita Presidenta:

De conformidad a lo que establecen los Estatutos Legales, que norman el funcionamiento de nuestra Empresa, cúpleme a través de su persona presentar a la Junta General de Socios de MR CONSULTING AND INFOSOLUTIONS CIA.LTDA., los Estados Financieros de la Empresa por el ejercicio económico del año 2008, y el informe de labores por el mismo año.

Los Estados Financieros en referencia, establecen mediante sus cifras cual ha sido el resultado de la gestión económica del año pasado, sin embargo quiero hacer referencia a estos datos, a fin de poder relevar la importancia de la Empresa en su administración financiera.

La Empresa, tiene como principal actividad la venta de Equipos de Computación, Comercialización de Software, Hardware , Suministros de Computación y la Asesoría en el área informática, los productos que la empresa comercializa son de marca, de calidad y de ultima tecnología, que son adquiridos a distribuidores en el mercado local lo que nos ha permitido tener gran acogida por parte de los clientes.

Durante la gestión económica del año 2008, el desarrollo de la Empresa ha sido moderado con relación a las expectativas generadas para este año por parte de los Accionistas, en base a los resultados obtenidos en el año 2007, debido a imponderables que detallo a continuación.



- Crecimiento de Empresas de la Competencia.
- Crisis Económica, Social y Política del País
- Crecimiento de las Retenciones de Impuestos anticipados a la empresa por parte de los Contribuyentes Especiales, lo que ha generado que la empresa no tenga disponibilidad en sus operaciones.
- La empresa durante este año sufrió dos robos de mercaderías de una cuantía considerable, valores que no se han recuperado del seguro, por cuanto la empresa no dispone de este servicio.
- La empresa a debido asumir con los costos de mantenimiento y reparación de los vehículos de los mensajeros, mismos que durante el año han prestado los servicios en la empresa.

Durante este año del 2008, la relación con los proveedores locales de la Empresa no ha crecido en condiciones que el año 2007 en la línea de crédito y plazos de pago, sin embargo, que los costos de adquisición de los productos que adquirimos han aumentado, por lo que se debe de establecer nuevas condiciones con los mismos.

Considero, que las operaciones de la Empresa deben de crecer para obtener más ingresos que nos permitan recuperar las inversiones realizadas y obtener una rentabilidad más alta, este crecimiento, se lo debe buscar realizando un profundo estudio del mercado local con el fin de poder ofertar nuestros productos a Clientes conocidos, a Instituciones Privadas y Publicas con planes de financiamiento directo con las mismas. Promocionar nuestros productos con publicidad por medio de las tarjetas de crédito que nos permita llegar a toda clase de clientes captando su interés en promociones, ofertas y descuentos que se les puede brindar en sus compras y tratar de realizar importaciones directas de los productos, para de esta manera minimizar costos.

Espero, haber cumplido a cabalidad con las obligaciones a mi encomendada por los socios y seguir contando con el apoyo de ustedes para seguir aportando al desarrollo de la Empresa.

Atentamente,


Ing. José Wilson Morano Calero.
GERENTE GENERAL
C.I. 1709685372

