

INFORME DE GERENCIA

El presente informe del año que termina como Representante y Gerente de la Empresa doy un resumen de las actividades y decisiones tomadas durante el año que ha transcurrido sin que afecte a la Empresa y el personal por la crítica situación por la cual hemos a travésado y que con perseverancia se ha logrado salir adelante, menciono también que la situación económica existente la falta de incentivos a la Empresa privada ha contribuido que la Empresa no haya crecido en la expectativa que se propuso en el inicio del año 2009.

Debo aclarar también que a pesar de lo antes mencionado la Empresa ha continuado con sus proyectos y relaciones con la Entidades Gubernamentales, quienes por falta de inversión así como la falta de ingresos que no generan como propios han sido causa de no avanzar en las expectativas generadas al comienzo del 2009, cabe mencionar la venta de Sistemas a los Municipios de Patate y Buena Fe y a finales el este año a Tena con quien se inicio las actividades de instalación y manejo del sistema ,

La experiencia y capacidad del Personal de la Empresa han creado confianza en el sistema de Gestión Municipal CABILDO, el mismo que ha dado capacidad de crecimiento de los ingresos municipales, demostrando que el Producto que poseemos debe lograr un posicionamiento en una parte importante del mercado financiero del país.

Informo a los socios que continuamente se están buscando alternativas para la generación de ingresos para establecer una relación de gasto e ingreso, esperamos que la situación del país mejore trayendo consigo un crecimiento en los negocios existentes, las ventas de pymes como son Anexplus y Profsys sistemas que tienen relación con el área Contable del país debe ser manejado de acuerdo a las necesidades de los Clientes siempre con el objetivo de ampliar y mejorar nuestra área de trabajo, también se debe aplicar en otras regiones no solamente en la ciudad de Quito, sino ampliar nuestro productos a un mercado como varias ciudades o provincias del país, como se observa con Cabildo que se maneja a nivel de Municipios y que hemos obtenido muy buenos resultados, la instalación de un Cyber Café en el cual se ha ampliado algunos servicios ha traído como expectativa que los ingreso sean destinados a cubrir las necesidades del mismo y servicios básicos de la Empresa.

El incremento de los negocios existente hace necesario fortalecer al departamento de Ventas para a través de ese tener un mecanismo para alcanzar metas y objetivos para concretar la realización de Proyectos y Planes

Solamente con el manejo adecuado de los diferentes productos que la Empresa posee y ampliar el campo de acción mediante visitas a los posibles clientes se vera alcanzar objetivos de ventas por medio de las cuales la Empresa puede salir adelante.



Ing. Johnny Wladimir Sandoval P.
GERENTE GENERAL

