

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE INPUT ONE SOLUCIONES INTEGRALES S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

Quito, 18 de Febrero 2014

Señores Socios de:

INPUT ONE SOLUCIONES INTEGRALES S.A. -

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañía en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el informe de la gestión realizada por la Administración de INPUT ONE SOLUCIONES INTEGRALES S.A. durante el ejercicio económico del 2013.

1. OPERACIONES:

INPUT ONE SOLUCIONES INTEGRALES S.A. Está en el mercado desde el 24 de febrero 2011, dedicada a ofrecer soluciones integrales en tecnología en 3 líneas de negocios:

- Seguridades Informáticas: **ESET; Fortinet; ENDIAN.**
- Servicios y Productos en Digitalización de Documentos: **KODAK.**
- Servicios en Networking; Cableado estructurado y CCTV.

2. RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2013

2.1 Nómina de empleados.-

La nómina de empleados esta constituida por:

EMPLEADO	CARGO
Francisco Ponce	Director Comercial
Roberto Motta	Asesor Comercial
Ramiro Ortega	Asesor Comercial
Erika Mino	Asistente Administrativa
Alexander Jácome	Consultor Técnico
Yadira Salas	Administración; Asesor Comercial.

2.2 Detalle de Activos:

2.2 Detalle de Activos:

MUEBLES Y ENSERES	FECHA	COSTO	UBICACIÓN
INTERNACIONAL DESIGN CIA. LTDA INTEREDES FACTURA MUEBLES PARA OFICINA	01-05-2011	1.316.64	INPUT ONE
SUNTAXI CONDOR GLADYS VICTORIA 710 MUEBLES PARA OFICINA	01-05-2011	2.434.95	INPUT ONE
SUNTAXI CONDOR GLADYS VICTORIA 738 MUEBLES PARA OFICINA	05-05-2011	234.00	INPUT ONE
SUNTAXI CONDOR GLADYS VICTORIA F/971 5 ESCRITORIOS C/GAVETA	11-11-2011	700	INPUT ONE
TOTAL MUEBLES Y ENSERES		4,685.59	

EQUIPOS DE COMPUTACION	FECHA	COSTO	UBICACIÓN
COMPUTADOR INTEL CORE I3-540 3.06G 4MG LC REPMAJUSA F/7198	01-05-2011	491.66	INPUT ONE
IMPRESORA SAMSUNG LASER ML 1915 REPMAJUSA F/7198	01-05-2011	75.73	REPMAJUSA
4 LAPTOP HP45205 PROBOOK PORTABLE REPMAJUSA F/9432	01-05-2011	2,196.00	INPUT ONE
IMPRESORA MATRICIAL TECNOMESA 404688	08-07-2011	195.00	INPUT ONE
IMPRESORA XEROX INTCOMEX ECUADOR F/207532	22-03-2012	760.00	INPUT ONE
INTCOMEX ECUADOR F/11986 LAPTOP HP F/111986	17-04-2012	823.70	INPUT ONE
TOTAL EQUIPOS DE COMPUTACION		4542.09	

Se mantuvo el inventario de Activos Fijos del 2012.

2.3 Resumen comercial

2.3.1 Ventas por línea:

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
KODAK	\$ 4,344.83	\$ 965.73	\$ 6,005.03	\$ 21,136.73	\$ 1,047.00	\$ 21,181.00
ESET	\$ 3,490.50	\$ 567.50	\$ 162.50	\$ 7,089.00	\$ 6,706.55	\$ 9,018.91
VARIOS PROYECTOS						
	\$ 7,835.33	\$ 1,533.23	\$ 6,167.53	\$ 28,225.73	\$ 7,753.55	\$ 30,199.91

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
KODAK	\$ 3,199.46	\$ 2,525.43	\$ 17,918.00	\$ 341,205.98	\$ 13,872.67	\$ 16,155.82
ESET	\$ 2,893.95	\$ 6,372.73	\$ 11,627.95	\$ 12,893.43	\$ 5,379.80	\$ 28,011.30
VARIOS PROYECTOS		\$ 339.25	\$ 65.00	\$ 23,942.72	\$ 5,348.32	\$ 2,110.30
	\$ 6,093.41	\$ 9,237.41	\$ 29,610.95	\$ 378,042.13	\$ 24,600.79	\$ 46,277.42

	TOTALES
KODAK	\$ 449,557.68
ESET	\$ 94,214.12
VARIOS PROYECTOS	\$ 31,805.59
	\$ 575,577.39

2.3.1.1 Representación de Ventas %:

TOTAL KODAK	78%
TOTAL ESET	16%
PROYECTOS	5%
TOTAL GENERAL	100%

2.3.2 Margen de rentabilidad por línea %:

TOTAL KODAK	32%
TOTAL ESET	32%
PROYECTOS	24%
TOTAL GENERAL	32%

2.4 Resumen de Cartera

Los valores pendientes correspondientes a retenciones no recuperadas en el 2012 suman: \$ 523.46, Estos valores por decisión de la junta de accionistas, resolvió descontar a la anterior administración Sr Roberto Ibarra.

Los valores correspondientes a retenciones no recuperadas a tiempo en el 2013 suman: \$ 345.94, estos valores por decisión de la junta de accionistas, resolvió que Input One asumirá estos valores.

Para el 2014 los valores no recuperados serán descontados a los responsables de estas funciones.

No tenemos valores adicionales a estos en el 2013 que sean incobrables.

Tenemos valores con mora mayor a 60 días de:

- Desarrollo de Tecnología y sistemas.
Quienes se comprometieron en hacer abonos hasta finales de febrero para cubrir la deuda total.

2.5 Resumen de inventario:

KODAK	\$ 35,270.20
NETWORKING	\$ 4,421.35
OTROS	\$ 6,004.62
SEGURIDADES INFORMATICAS	\$ 5,055.00
TOTAL	\$ 50,751.17

3. PROYECCIONES COMERCIALES 2014

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO
ESET	15000	16000	20000	21000	21000	21000
NETWORK	15000	15000	20000	20000	20000	20000
KODAK	15000	20000	25000	30000	35000	40000
TOTAL	45000	51000	65000	71000	76000	81000

	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
ESET	22000	22000	25000	30000	35000	37000
NETWORK	15000	15000	30000	30000	30000	30000
KODAK	20000	20000	40000	50000	50000	50000
TOTAL	57000	57000	95000	110000	115000	117000

	TOTALES
ESET	\$ 285,000.00
NETWORK	\$ 260,000.00
KODAK	\$ 395,000.00
TOTAL	\$ 940,000.00

Se estima un crecimiento de 63% para el 2014.

4. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En febrero del 2013 Input One pasó por una reestructuración de personal total, se ha capacitado al personal para desarrollarse en las actividades correspondientes al perfil del puesto.

Se ha consolidado la parte comercial, enfocándose a la atención del cliente final, se ha hecho alianzas con empresas afines en la línea de digitalización para la comercialización del portafolio de Kodak, el 2013 ha sido un año de búsqueda de nuevas oportunidades de negocios.

El enfoque del 2013 es que Input One proponga soluciones completas en productos y servicios en las 3 líneas.

Comercialmente se impulsa la línea de antivirus con la marca ESET ya que se cuenta con un portafolio de clientes interesante a atacar.

En la línea de Digitalización Marca Kodak se logró un cumplimiento del 125% de la cuota establecida por la marca:

	1o Trim.	2o Trim.	3o Trim.	4o Trim.	Total 2013	2013
Compromiso	35.700	55.200	165.600	238.000	238.000	Meta
Realizado	7.851	17.467	226.391	25.826	277.625	210.000
Software	-	287	-	-	287	8.000
Híbrido	19.098	-	-	-	19.098	20.000
Total	27.049	17.754	226.391	25.826	297.020	
% de la Meta	75.77%	47.06%	162.78%	124.80%	124.80%	
Dif para meta	(8.851)	(80.367)	104.594	89.020	58.020	



Hemos tenido un aporte considerable en la línea de Cableado estructurado; Networking y CCTV, es una línea completamente nueva donde se está incursionando.

Se recomienda que se mantenga las relaciones comerciales con los clientes tanto finales como canales y seguir en la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales, a fin de incentivar el crecimiento de la empresa.

Atentamente,

Yadira Elizabeth Salas

GERENTE GENERAL