

Señores Accionistas:

Es muy grato poner a su consideración el presente informe de labores correspondiente a los trabajos realizados durante el año 2013.

El capital social de 50.000 dólares, 50% como capital inicial y 50% a un año, sobre el capital inicial se ha venido trabajando con dos anticipos del ing. Jarriñ que han cubierto el 100% de la cuota inicial, sobre el 50% del capital inicial han sido cancelados por los accionistas, sobre el capital del 50% a un año desde el mes de septiembre se han realizado aportes de los otros socios Geovanny Farto, Yadir Luna, Iván Oleas y Andrés Narvaez.

ILSTECHONOLGY se certificó bajo normas ISO 9001:2008.

Los principales proyectos del año 2013, Ordenes de Acondicionamiento del sistema LIMS y sistema de rastreo satelital se culminaron y se encuentran 100% operativos.

La salida del Ing. Iván Oleas nos dejó un gran vacío técnico que lo hemos ido recuperando a través de la Ing. María Moya, hemos creado un equipo de 4 personas en Quito para mejorar el nivel de servicio en soporte.

Debo señalar que de conformidad con el artículo 1, numeral 1.7 del reglamento para presentación de informes anuales, a empresa cumple con todas las normas y requisitos y licenciamientos de los programas de computación que utiliza.

Respecto a la situación financiera de la empresa y los resultados son:

Se facturaron 266.800 USD, Los ingresos de la compañía se generan a través de las compañías del grupo, QUIDELIVERY, COPEQ Y SERVILOGISTICS. 22.200 Desde el mes de septiembre 2013 se realizaron cobros a la compañía BODECOMSA por servicios de arrendamiento de infraestructura, uso de canales de comunicación y soporte de usuarios.

Los gastos operativos corresponden a 252.581, es decir 21.174.50 mensualmente, correspondiente al 94.64 %.

La utilidad del ejercicio es de 14.316 USD, correspondiente al 5,36%.

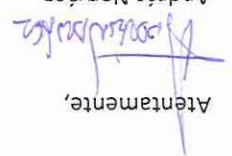
Perspectivas de la compañía para el año 2014.

En el año 2014 se buscará la oportunidad de certificarse en otras normas.

X

Se buscará implementar el modelo de adquisición de infraestructura tecnológica y arrendamiento de dicha infraestructura a los clientes, este modelo permitirá transparentar los costos asociados a cada compañía del grupo por el uso real de infraestructura. El desarrollo del mercado tecnológico presenta una oportunidad de generar nuevos ingresos para la compañía, por lo que una de las metas será crecer en el volumen de ventas a través de la generación y promoción de proyectos tecnológicos dentro y fuera del grupo corporativo. A través del empoderamiento de autoridad y responsabilidad ILSTECHNOLOGY deberá desarrollar el potencial de cada empleado y mejorar su desempeño organizacional.

Atentamente,



Andrés Narváez

GERENTE GENERAL

Quito, Marzo 2014