

SOLUCIONES CREATIVAS PARA GENTE VISIONARIA

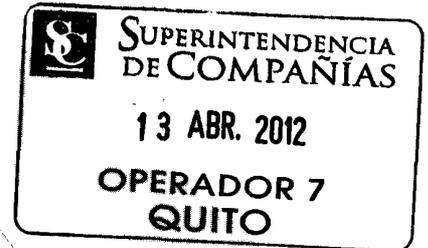
Juan González N35-76 y Juan Pablo Sanz | Edif. Karolina Plaza Of. 114 - Sector CCI
+593 (02) 602 6660 / +593 (02) 602 6661
+593 (02) 246 0078 / +593 (02) 246 3401

INFORME DE ACTIVIDADES DEL AÑO 2.011

PRESENTA: ING. NICOLAS DÍAZ LALOVA, GERENTE.

Quito DM, 16 de Marzo de 2012

Señores Socios,
E-Open Solutions Cia. Ltda.
Ciudad.-



Dando cumplimiento a lo dispuesto en los Estatutos de la empresa y en la Ley de Compañías, cúmplame como representante legal, poner a su consideración el Informe de Actividades correspondiente al ejercicio económico desarrollado durante el 2011.

SITUACIÓN DE LA EMPRESA.

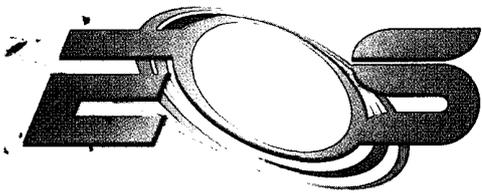
Finanzas y Contabilidad.-

Los ingresos en el 2011 alcanzaron los 230.511,58 usd, que al ser comparados con los 204.970,48 usd del 2010 dan como resultado un incremento en ventas del 12.46%, que resulta menor al incremento del 13,52% generado del 2009 al 2010. Sin embargo durante el 2011 se generó una utilidad de 5.753,29 frente a la pérdida de 148,24 usd, del 2010 y a la utilidad de 9.892,13 usd del 2009.

Los costos y gastos del 2011, totalizaron 224.758,29 usd que frente a los 205.118,72 usd del 2010 describieron un incremento del 9.57%, es decir menos de la mitad del 20.18% generado del 2009 al 2010. Permitiendo en conjunto con el incremento de los ingresos revertir la pérdida del 2010.

Dentro de los ingresos, tenemos que el 40% corresponden a la venta de servicios y el 60% a la venta de bienes. Dentro de los servicios, el de mayor peso es el Servicio Técnico Corporativo, al que le corresponde el 20% de las ventas totales y en segundo lugar el hosting y dominios, al que le corresponde el 11% de las ventas totales. Dentro de los bienes, el de mayor peso es el hardware vendido a clientes corporativos con un 31% de las ventas totales y en segundo lugar el hardware vendido a clientes no corporativos con un 19% de las ventas totales.

Dentro de los costos y gastos los de mayor peso frente al total de ingresos son: en primer lugar los sueldos, comisiones y beneficios sociales con el 34%, en segundo lugar la compra de hardware para clientes corporativos con el 25% y en tercer lugar la compra de hardware para clientes no corporativos con el 16%. Si bien en cuanto al hosting y al servicio técnico corporativo, en balances se detalla un costo de ventas que en conjunto



SOLUCIONES CREATIVAS PARA GENTE VISIONARIA

Juan González N35-76 y Juan Pablo Sanz | Edif. Karolina Plaza Of. 114 - Sector CCI
+593 (02) 602 6660 / +593 (02) 602 6661
+593 (02) 246 0078 / +593 (02) 246 3401

no supera el 3% de los ingresos, se debe tomar en cuenta que una buena parte de los sueldos se debe cargar a estos dos rubros.

En el 2010 los activos sumaban alrededor de 25.000 usd, en el 2011 subieron aproximadamente a los 28.500 usd, describiendo un aumento del 14%.

En cuanto a los pasivos, en el 2010 sumaban alrededor de 5.000 usd, y en el 2011 alrededor de 5.500 usd, describiendo un crecimiento del 10%.

Si los activos aumentaron cerca de 3.500 usd y los pasivos aumentaron cerca de 500, el patrimonio creció en aproximadamente 3.000 usd.

Para el 2012 está prevista la contratación de uno o varios vendedores.

Finalmente agradezco a todo el equipo por su colaboración y empeño.

Atentamente,


C.I.A. LTDA.
E-Open Solutions
Ing. Nicolás Díaz Lalova.
Gerente General
E-Open Solutions Cia Ltda

