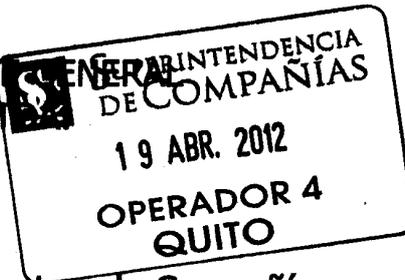


**INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE
ENCAJA TECHNOLOGIES CIA. LTDA.**



Señores Accionistas:

Cumpliendo con lo establecido en los Estatutos y Ley de Compañías ponemos en consideración de ustedes el informe de gestión sobre la situación actual de la empresa Encaja Technologies Encajatech Cia Ltda. realizada durante el periodo contemplado del mes de Enero a Diciembre del 2011.

El informe de Encaja Technologies Encajatech Cia Ltda. a sus socios contiene un breve análisis de los elementos políticos, sociales, y económicos dignos de mencionar que conformaron el escenario en el cual, la Compañía, desarrollo sus actividades en el periodo 2011.

Los acontecimientos sociales, políticos y económicos marcados en este periodo fueron: Emergencia sanitaria en el país, Sentencia contra Chevron por daños ambientales, juicio a Cervecería Nacional, Juicios por 30-S, Consulta Popular, nueva posición sobre extracción minera, presentación de Proyecto Metro para Quito, Fallo contra el Universo, Elección de Galo Chiriboga como nuevo Fiscal, Crisis del sector bananero, protestas por el nuevo bachillerato, rebrote de sarampión, disturbios por libertad de expresión, mayor concentración estatal en la economía, alegatos en el caso gran hermano, nuevo hospital del IESS, sensación de pánico aumenta la violencia e inseguridad de los ciudadanos, iniciativa ITT no seduce a inversionistas.

Dentro de este contexto social, político y económico del país, Encaja Technologies Encajatech Cia. Ltda., realizo sus operaciones enfocando los esfuerzos a las diferentes áreas de la misma empresa.

En lo Administrativo.-

Podemos indicar que la gestión en el periodo 2011, la administración de la empresa siguió consolidando su posición de participación en el mercado de la ciudad de Quito, generando nuevas relaciones comerciales, revisando estrategias de ventas y tarifario acorde al mercado, introduciendo el concepto de volumen

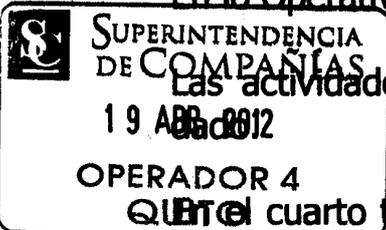
en los costos de operaciones, mejorando la competitividad de la empresa, afianzando el servicio al cliente como factor diferenciador, agregando valor a las actividades para los clientes. Mejorando la infraestructura para responder a las necesidades de crecimiento de la empresa, generando planes de contingencia, mejoramiento continuo en seguridad industrial.

La atención oportuna a los requerimientos de servicio de nuestros clientes nos llevo a una revisión de procedimientos y actividades para mejorar los tiempos de respuestas.

A principios del segundo trimestre se contrato bodeguero y en el tercero y cuarto trimestre, se contrato personal temporal dado el volumen de operaciones que tuvo la empresa, lo que significo un periodo de entrenamiento y preparación del personal. Tuvimos la separación voluntaria de uno de los bodegueros procediendo a la contratación de su reemplazo.

Cumpliendo con las regulaciones y requisitos de funcionamiento de los Bomberos la empresa por el crecimiento se vio avocada a incrementar mecanismos y equipos de seguridad en los niveles de archivo realizando las necesarias inversiones en equipamiento de extintores, mereciéndonos con el permiso anual de funcionamiento.

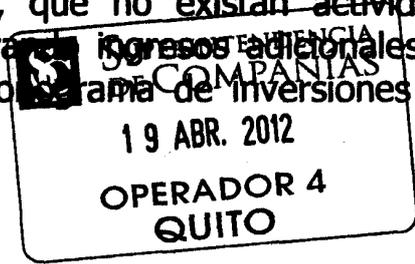
En lo Operativo.-



Las actividades se desarrollaron normalmente pese al crecimiento

En el cuarto trimestre del año, se contrato la instalación de nuevas perchas (activos) para dar cavidad al crecimiento para el tercer piso, se prevé que para el segundo semestre del año 2012 este terminado, esta situación implica una inversión a realizar significativa para la empresa a desmedro de otras prioridades también importantes en otras áreas, el porcentaje de ocupación del tercer piso llego a un 98% y hasta fin de año se prevee completar la capacidad de la misma en la bodega #1, lo que nos encamina a planificar y realizar inversiones de crecimiento para la siguiente bodega #3 para mediados de año 2012.

Las bodegas se encuentran arrendadas a varios clientes por un año, renovables, no siendo nuestra actividad principal del giro del negocio, se ha podido seleccionar a los clientes buscando que estos sean de bajo uso de bodegaje, que no existan actividades de producción en las bodegas generando ingresos adicionales para la empresa y cumpliendo así un cronograma de inversiones en este año.



En Ventas.-

Este año estuvo marcado para la contratación de servicios con 6 contratos nuevos pese a la situación política, económica y social del Ecuador, clientes de varios sectores económicos del país como petrolero, de servicios, seguros.

La gestión de ventas se mantuvo bajo el mismo esquema de visitas personalizadas con un nivel moderado de visitas y presentaciones. La estrategia implementada permitió establecer nuestra presencia en el mercado atacando clientes con volúmenes de cajas importantes, dando estos resultados y un buen crecimiento.

La empresa incremento su número de cajas custodiadas con respecto al año anterior llegando a 62,3 millones de documentos custodiados, lo que representa un crecimiento del 61% con respecto al año anterior.

Con la necesidad de seguir equipando se ha proyectado inversiones futuras, necesarias y oportunas para brindar un excelente servicio, comprendidas en la terminación de las estanterías para el tercer piso, renovación de equipos para el departamento de atención al cliente y operaciones, evaluación y adquisición de un nuevo sistema contable.

En lo Financiero.-

El enfoque fue el mejoramiento continuo del flujo de caja, la generación de provisiones y reservas que permitieran terminar con las inversiones y sus mejoras, los mismos que se aprecian en el Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias de la Empresa en el periodo terminado al 31 de Diciembre del 2011, los mismos que están en su conocimiento.

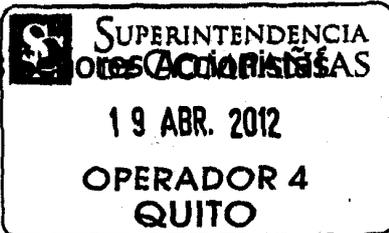
Capital Social y su distribución:

El Capital Social y la distribución del capital es como sigue:

El Capital suscrito de la Compañía es de 108.500,00 dólares dividido en 10.850 participaciones de Usd 10,00 cada una, como consta en el cuadro de capital social de la compañía que ha continuación se detalla:

Socios	Capital Suscrito	Capital Pagado	Saldo a Pagar	No. de particip.	Porcentaje
Pablo Albornoz Vorbeck	70,000.00	70,000.00	0.00	7.000	64.52%
Alfredo Albornoz Vorbeck	27,500.00	27,500.00	0.00	2.750	25.35%
Oswaldo Lara Viteri	6,000.00	6,000,00	0.00	600	5.53%
Hernan Ponce Aray	5,000.00	5,000.00	0.00	500	4.60%
Total	108,500.00	108,500.00	0.00	10,850	100%

Es todo cuanto podemos informar a los



Quito, Marzo del 2012.

Atentamente,


Alfredo Albornoz V.
Presidente


Pablo Albornoz V.
Gerente General.

Encaja Technologies Encajatech Cia. Ltda.