

INFORME DE GERENTE GENERAL DE LA COMPAÑÍA NEXO SOLUCIONES S.A. NEXOSOL

Señores Accionistas:

De conformidad con el Estatuto de la Compañía, así como lo dispuesto en la Ley de Compañías vigente, me permito poner en su conocimiento las actividades más relevantes efectuadas en el ejercicio económico 2013, así como, los balances económicos de la empresa para su respectivo análisis y aprobación por parte de la asamblea.

El siguiente informe, es un análisis que planteo de acuerdo a los siguientes puntos:

- Durante el ejercicio económico 2013, se han cumplido en un alto porcentaje las metas previstas, adecuando eficientemente los procesos administrativos, contables y financieros.
- Se han considerado las disposiciones de la Junta General con respecto a los tiempos programados en el contrato con OTECEL S.A., ya que, han surgido problemas, que escapan de nuestras manos con respecto a la entrega de resultados, sobre todo por la coyuntura de cambio a nivel nacional de notarios lo que ha generado incremento en nuestros costos operativos.
- La situación financiera de la empresa al 31 de diciembre del 2013 se encuentra claramente detallada en los balances y estados financieros adjuntos. La empresa se encuentra al día en el pago de aportaciones y de impuestos, así como de la documentación requerida por los organismos de control.
- Como se refleja en los balances correspondientes en el período del año 2013 las ventas bajaron a \$ 336.614,64, en relación al año 2012 que fueron de \$358.899,35 es decir, hubo un decremento en 6,21% con respecto al año anterior. Esto se explica por la terminación del contrato con OTECEL para cuatro años que comenzó en abril del 2009 y terminaba en abril del 2013. Sin embargo se firmó un adendum para extensión del contrato hasta diciembre del 2013. En el año 2013 se tuvo que terminar los trabajos que aún no estaban entregados a OTECEL.

- Se ha tratado de cumplir de la mejor manera con las expectativas y objetivos de la Junta General de Accionistas, ya que estamos nuevamente próximos a concluir en un nuevo proceso de licitación que ha demorado doce meses empezando en noviembre del 2012. Se recomienda prudencia en el manejo de costos y mejoramiento del grado de eficiencia de los recursos de los que dispone NEXO SOLUCIONES S.A.
- Las expectativas que tenemos para el 2014, es seguir con nuestros clientes en especial TORREDEVEL DEL ECUADOR S.A. y OTECEL. Con OTECEL ganar el nuevo proceso de licitación, cuyo contrato se extendería hasta el 2016, teniendo cuidado de que nuestros precios sigan siendo competitivos. Con respecto a TORREDEVEL, es un cliente que inició sus operaciones en Ecuador el 2013, son inversores centroamericanos, con los cuales hemos tenido una excelente relación de trabajo con buenos resultados ha satisfacción del cliente y nos abre la posibilidad a futuro de extender nuestra experiencia fuera de territorio nacional.
- En el aspecto administrativo se recomienda seguir contando con asesoramientos legales, tributarios y financieros para estar acorde a los cambios técnicos legales, contables que exigen los organismos de control.
- Dejo expresar constancia de mi agradecimiento a todos quienes hacen la compañía por la confianza depositada.

Me suscribo de ustedes.

Atentamente,



Luis Armas Dávila

GERENTE GENERAL

Quito, abril 2014