

**INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DE LA COMPAÑÍA**

Señores Socios:

En primer lugar, reciban mi agradecimiento por la confianza y apoyo que ustedes depositaron en mí para que yo pueda cumplir mi gestión al frente de VOICEONNET VONEXT S.A.

Cumplo con informar a ustedes sobre el desarrollo de las actividades de la Compañía durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2012.

Ha sido un período interesante de gestión ya que se han cosechado los esfuerzos por colocar productos de la línea de enrutamiento de llamadas por la red celular. Hemos conseguido que la asociación con las empresas de telefonía móvil dominantes sean nuestros socios de negocio y en el período mencionado se ha afianzado esta alianza.

Se ha ampliado la gama de productos para poder llegar a mas mercados o segmentos que pueden resultar interesantes en el año por venir, nos basamos en los avances de la tecnología de telecomunicaciones celulares, para realizar los esfuerzos de desarrollo de socios de negocio proveedores de estas tecnologías, para ofrecer un portafolio de soluciones mas expertas.

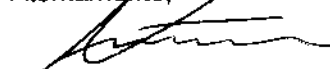
En el año 2012, nuestras ventas aumentaron, así como las utilidades en comparación con el año previo, el 2011. Esto debido a la incorporación de más personal calificado en el área comercial y de la mejor oferta de productos. Los mismos que fueron promovidos con nuestros socios comerciales hacia el mercado

Las ventas crecieron en comparación con el año 2011 en un 53%, la utilidad en ventas aumentó del 41% en el 2010 al 54% en el 2012, pues pudimos incluir un mejor margen de rentabilidad utilizando el buen posicionamiento de los productos y por ende los gastos también aumentaron en un 36% y el resultado antes de impuesto en valor absoluto, fue de 49.579,17.

Con estos antecedentes, puedo afirmar que la posición financiera de Vonext S.A., es saludable. Al 31 de diciembre 2012 ya que hemos incrementado las ventas y por ende todos los rubros se han incrementado por lo que podemos observar una cartera por cobrar de \$97.606,61 que representa apenas el 18 % del total de las ventas anuales que fueron de \$554.899,42. También las cuentas por pagar a proveedores de \$ 12.500,65 en el 2011 a \$40.391,26 en el 2012 lo que Sin embargo, aún subsiste la necesidad de encontrar formas de financiamiento para poder invertir en un stock de equipos a fin de poder entregar en forma inmediata a los clientes que los requieran y así no perder oportunidades de ventas.

Reitero nuevamente mi agradecimiento a ustedes por la confianza depositada en mi gestión.

Atentamente,



Leonardo Tobar
Gerente General

Yanez Pinzón N26-243 Ed. Pinzón piso 6 y Av.Orellana
Telf.: 290-4999 Fax: 2907039
Email: info@vonextsa.com