

INFORME ANUAL DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE SOLUCIONES INFORMÁTICAS INFOTECNOS CIA. LTDA.

A su consideración el informe anual de actividades realizadas en el ejercicio 2010; así como, las previsiones y sugerencias para el presente ejercicio, 2011.

1) ADMINISTRATIVA-FINANCIERAS:

En general, no se presentaron contratiempos. Las actividades del ejercicio 2010 se resumen así:

- a) **Obligaciones fiscales:** Con el concurso de nuestro contador, el Sr. Javier Checa, las obligaciones fiscales se cumplieron, sin inconvenientes.
- b) **Contabilidad:** La contabilidad se encuentra al día, con el uso de la herramienta informática TMAX, de propiedad de nuestro contador.
- c) **Cuentas por cobrar:** Se recaudaron todos los saldos gracias a control interno estricto.
- d) **Liquidez:** La necesidad eventual de liquidez para realizar compras relacionadas a contratos con pago contra entrega fueron cubiertas con préstamos del gerente; de igual forma, el socio Javier Wong y el gerente, facilitaron sus tarjetas de crédito internacional, para efectuar algunos pagos al exterior. Estos "préstamos" han sido reembolsados en su totalidad.
- e) **Inventario:** Esta pendiente de realizar un inventario de mercaderías en stock.
- f) **Resultado económico:** La utilidad antes de impuestos fue de USD 5.788,94.

2) COMERCIALES:

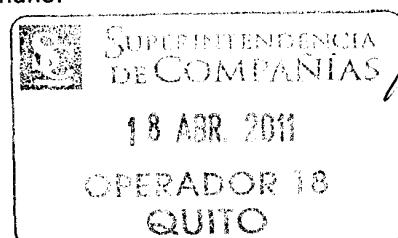
Se ha mantenido el portafolio de productos y servicios consolidado durante el ejercicio 2009.

El acceso al mercado se oriento principalmente al sector público; en la modalidad de Subastas Inversas Electrónicas. Se lograron algunos negocios importantes con entidades, como: Correos del Ecuador, Universidad Técnica de Ambato y Transelectric. La provisión de bienes se entregaron a satisfacción, al igual que la provisión de servicios, los cuales están en curso de entrega. El principal logro ha sido generar cuentas de referencia para posteriores participaciones.

En relación a los fabricantes, nuestra relación con Motorola se vio fortalecida al cumplir con la cuota de ventas comprometida. Con el fabricante Honeywell, lamentablemente no fue posible fortalecer la relación; debido principalmente a, una falta de apoyo del fabricante a favorecer a canales alternativos de comercialización.

La relación con los otros fabricantes como: Markel, Redbeam no pudo fortalecer por falta de oportunidades en el mercado y a una falta de generación de demanda de parte nuestra, debido principalmente a la limitación del recurso humano.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2011:



Especialización: Desarrollar un área de especialización vertical. Se proponen como opciones el sector salud y el sector logística. En el sector salud, se puede generar demanda en cooperación con otros actores, propendiendo la adopción de nuevas simbologías de codificación. Con esta acción se planea llegar principalmente al sector privado, donde no hemos podido incursionar pese a nuestra presencia en el catálogo de ECOP, con proveedores de bienes y servicios relacionados.

Ventas por catálogo: participar en los procesos de selección de proveedores del sector público en la modalidad de ventas por catálogo electrónico.

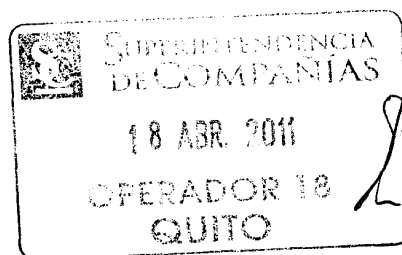
Relación con los fabricantes: Explorar los logros de venta de ciertas marcas, como: Zebra, Epson y HID, para obtener beneficios en nuevas oportunidades y desarrollar otras marcas, como: Datamax-O'Neil y RBH.

Fuerza de Ventas: Explorar otras alternativas de promoción de ventas, mediante la figura de comisión, principalmente en el área de la seguridad electrónica.

Laboral: Es posible que, con un incremento de las ventas y los compromisos que estos conllevan, se requiera incorporar personal bajo nómina.

Normativa: Establecer un cronograma de implementación durante el período de transición (año 2012), para que los estados de resultados se elaboren conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera; esto es: 1) Plan de capacitación, 2) plan de implementación y 3) fecha para el diagnóstico de impactos en la empresa. Este plan deberá ser aprobado por la Junta General de Socios. Adicionalmente se elaborará para el periodo de transición de NEC a NIIF: a) Conciliación del "Patrimonio neto"; b) Conciliación del "Balance 2011"; y, c) explicar cualquier ajuste al "Estado de flujos efectivos". La conciliación del patrimonio neto al inicio del período de transición deberá ser aprobada por el directorio hasta el 30 de Septiembre del 2011 y ratificada por la Junta General de Socios cuando conozca y apruebe los primeros resultados bajo NIIF.

Quito DM, a 15 de Abril del 2011



César Wong
Gerente
INFOTECNOS