

**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 2011; así como, las previsiones y sugerencias para el presente ejercicio, 2012.

1) ADMINISTRATIVA-FINANCIERAS:

En general, no se presentaron contratiempos. Las actividades del ejercicio 2011 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 "Sistema Integrado de Información Financiera, MQR", de propiedad de nuestro contador.
- c) **Cuentas por cobrar:** Se recaudaron todos los saldos gracias al control interno.
- d) **Liquidez:** La necesidad eventual de liquidez para realizar compras relacionadas a contratos con pago contra entrega fueron cubiertas con préstamos personales del gerente; y de igual manera, como medio de pago en transacciones internacionales se contó con la tarjeta de crédito del gerente. Estos "préstamos" han sido reembolsados en su totalidad.
- e) **Inventario:** Se realizó un inventario de mercaderías en stock.
- f) **Resultado económico:** La utilidad antes de impuestos fue de USD 8.391,06.

2) COMERCIALES:

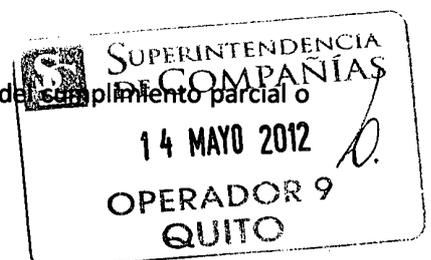
Se ha mantenido el portafolio de productos y servicios consolidado durante el ejercicio 2010.

El acceso al mercado se oriento principalmente al sector público; en la modalidad de Subastas Inversas Electrónicas. Se lograron pocos negocios con entidades, como: Universidad Técnica de Ambato (Venta de equipos) y Correos del Ecuador (Renta de equipos). Nuestra participación en pro de ser calificados proveedores del Estado en la modalidad de venta por catálogo, no fue exitosa, al quedar descalificados del proceso sin que exista del ente calificador, el INCOP, una explicación del hecho. Cabe indicar que esta modalidad de contratación es la que más ha brindado oportunidades en el área de nuestra actividad.

Con los fabricantes se mantienen las mismas relaciones comerciales con fabricantes como se detallo en el informe anterior; estos son Motorola y Honeywell . Igualmente, la relación con fabricantes como Markel y Redbeam, no pudieron fortalecer por falta de necesidades del mercado y por a una falta de generación de demanda de nuestra parte.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2012:

Seguir las mismas recomendaciones del período anterior a falta del cumplimiento parcial o



total de las mismas; estas son:

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 cualquier nuevo proceso 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, Axicon 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: Implementar el plan de migración de los estados de resultados bajo las Normas Internacionales de Información Financiera.

Quito DM, a 15 de Abril del 2012

César Wong
Gerente
INFOTECNOS

