

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 2012; así como, las previsiones y sugerencias para el presente ejercicio, 2013.

1) ADMINISTRATIVA-FINANCIERAS:

En general, no se presentaron contratiempos. Las actividades del ejercicio 2012 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" están pendientes de reembolso.
- e) **Inventario:** Se realizó un inventario de mercaderías en stock.
- f) **Resultado económico:** La utilidad del ejercicio, antes de impuestos, fue de USD 842,61.

2) COMERCIALES:

Se ha mantenido el portafolio de productos y servicios consolidado durante el ejercicio previo. Sin embargo, no existió mayor labor de ventas debido a complicaciones en la disponibilidad de tiempo para estas actividades.

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 2013:

Seguir las mismas recomendaciones del período anterior, a falta del cumplimiento parcial o total de las mismas, en la medida que podamos destinar mayor tiempo a la labor de ventas; 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.

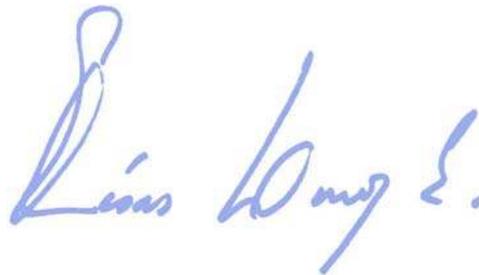
Ventas por catálogo: participar cualquier nuevo proceso de selección de proveedores del sector público en la modalidad de ventas por catálogo electrónico.

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.

Quito DM, a 15 de Marzo del 2013

A handwritten signature in blue ink, reading "César Wong E." in a cursive script.

César Wong
Gerente
INFOTECNOS