

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 2013; así como, las previsiones y sugerencias para el ejercicio 2014.

1) **ADMINISTRATIVA-FINANCIERAS:** En general, no se presentaron contratiempos. Las actividades del ejercicio 2013 se resumen así:

- **Obligaciones fiscales:** Con el concurso de nuestro contador, el Sr. Javier Checa, las obligaciones fiscales se cumplieron, sin inconvenientes.
- **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.
- **Cuentas por cobrar:** Se recaudaron todos los saldos gracias al control interno.
- **Liquidez:** Existió suficiente liquidez para realizar compras relacionadas a compras y pagos contra entrega; para compras internacionales donde se permitía el uso de tarjeta de crédito, se utilizó la tarjeta de crédito empresarial como mecanismo de pago.
- **Resultado económico:** La utilidad del ejercicio, antes de impuestos, fue de USD 2.192,20.

2) **COMERCIALES:** Se ha mantenido el portafolio de productos y servicios ya consolidados en ejercicios previos. Sin embargo, no existió mayor labor de ventas debido a complicaciones en la disponibilidad de tiempo de la gerencia para destinarlas a estas actividades. Se mantienen las mismas relaciones comerciales de ejercicios anteriores con fabricantes y proveedores.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO 2014: En la medida que la gerencia pueda destinar mayor tiempo a la labor de ventas; estas serían:

Especialización: Desarrollar un área de especialización vertical. Se proponen como opciones el sector salud, generando demanda en cooperación con otros actores, propendiendo a la adopción de las nuevas tendencias de codificación 2D.

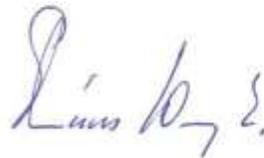
Ventas por catálogo: procurar participar en cualquier nuevo proceso de selección de proveedores del sector público en la modalidad de ventas por catálogo electrónico.

Relación con los fabricantes: procurar desarrollar la relación con otras marcas que ofrezcan mayores márgenes.

Fuerza de Ventas: Explorar otras alternativas de promoción de las ventas, mediante la figura de comisión.

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 28 de Febrero del 2014



César Wong
Gerente
INFOTECNOS