

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

A su consideración el informe anual de actividades realizadas en el ejercicio 2015, con las previsiones y sugerencias de gerencia para el siguiente ejercicio.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

En general, no se presentaron contratiempos. Las actividades del ejercicio 2015 se resumen así:

1) ÁREA ADMINISTRATIVA-FINANCIERA:

- **Obligaciones fiscales:** Las obligaciones fiscales se cumplieron oportunamente, sin inconvenientes, con el concurso de nuestro contador, el Sr. Javier Checa.
- **Contabilidad:** La contabilidad se encuentra al día, con el uso de la herramienta informática "Sistema Integrado de Información Financiera, MQR", de propiedad del contador.
- **Cuentas por cobrar:** Se recaudaron todos los saldos gracias al control interno.
- **Liquidez:** Existió suficiente liquidez para realizar compras locales relacionadas contra pago en efectivo. Para compras internacionales y el pago de impuestos municipales se utilizó como mecanismo preferente, la tarjeta de crédito empresarial cuya limitación es de montos no mayores a los USD 2000.

2) ÁREA COMERCIAL:

Se mantienen las mismas relaciones comerciales de ejercicios anteriores con fabricantes y proveedores.

Se ha mantenido el mismo portafolio de productos y servicios consolidados durante ejercicios previos.

No existió involucración proactiva por parte de la gerencia con la labor de ventas, debido a complicaciones en su disponibilidad de tiempo.

SITUACIÓN DE RESULTADOS, SUMARIA-COMPARATIVA:

	Ejercicio 2015	Ejercicio 2014
Patrimonio neto	USD 11.755,33	USD 11.724,35
Utilidad del ejercicio antes de impuestos	USD 30,98	USD 2.317,05

ACCIONES RECOMENDACIONES A LA ASAMBLEA:

Provisionar dividendos para siguientes ejercicios económicos.

Desvincular de CCQ para disminuir costos.

RECOMENDACIONES SOBRE POLÍTICA Y ESTRATEGIA PARA EL EJERCICIO 2016:

En la medida que la gerencia pueda destinar mayor tiempo a labor de ventas; canalizarlas a:

Especialización: Desarrollar un área de especialización vertical. Se propone como opción el sector de la salud, generando demanda en cooperación con otros actores que propendan a la

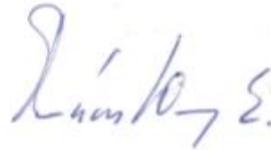
adopción de las nuevas tendencias de codificación en 2D.

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 relación con otras marcas que ofrezcan mayores márgenes.

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

Quito DM, a 26 de Febrero del 2016



César Wong
Gerente
INFOTECNOS