

Quito, 28 de Abril de 2010.

Señores:
CINNET CIA. LTDA.
Presente

Estimados socios:

A continuación encontrarán el informe de actividades correspondiente al año 2008, mismo que está dividido en grupos:

Económico

En relación a los Balances del Ejercicio 2008, que han sido entregados a ustedes, debo manifestar lo siguiente:

El ejercicio del anterior año, arrojó ganancia debida básicamente a la culminación de los trabajos realizados en la Clínica "Santiago" de la ciudad de Santo Domingo de los Tsáchilas, cabe recalcar que este proyecto inició el año 2007, finalmente fue facturado durante el año 2008.

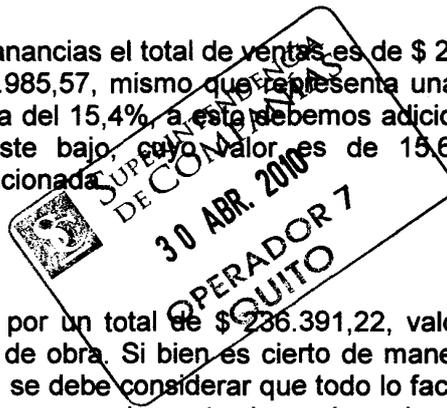
Adicionalmente durante este año se realizaron trabajos o ventas adicionales al mismo cliente, razón por la cual se presenta una utilidad razonable, A pesar de estos buenos resultados, la empresa mantiene problemas de liquidez, básicamente debidos a problemas financieros de años anteriores, problemas que acarrearón en endeudamiento a personas particulares, préstamos que fueron adquiridos a mi tarjeta de crédito personal y a profesionales que colaboran con la empresa que continuaron pagándose en el año 2008.

En relación al estado de Pérdidas y Ganancias el total de ventas es de \$ 236.391,22 y su costo de ventas un monto de 199.985,57, mismo que representa una 84,6%, es decir que se margina una utilidad bruta del 15,4%, a esto debemos adicionar que los gastos del ejercicio fiscal es bastante bajo, cuyo valor es de 15.631,73, que permitieron disponer de la utilidad mencionada.

Ventas y Clientes

En el año 2007 se realizaron ventas por un total de \$ 236.391,22, valor facturado entre servicios de networking y mano de obra. Si bien es cierto de manera global el valor facturado es menor a otros años, se debe considerar que todo lo facturado tiene una margen más alto, y de menor riesgo, que la venta de equipos de computación que años anteriores giraba nuestro negocio.

De acuerdo a los resultados del año fiscal, se concluye que nuestro negocio debe seguir fuerte en la segmento de Networking y mano de obra cuyos costos



administrativos y técnicos son mucho menores que la venta de equipos de computación.

En cuanto a clientes, este año no constituyó uno de los mejores en cuanto a apertura de nuevos clientes, más bien se trabajó con los ya existentes con mejor margen, recordando que mucho tiempo fue dedicado a la ejecución de los trabajos de sistemas de networking y seguridad en la Clínica "Santiago".

Además en este año se presentan trabajos de subcontratación de mano de obra por parte de empresas que requieren esta modalidad de servicio, como es el caso de ExecSistemas, que nos contrata para realizar trabajos de sistemas de cableado estructurado en su cliente en varios de sus clientes como es el caso del Centro Comercial El Condado, Banco Rumiñahui.

Mayoristas

Por problemas económicos de años anteriores, prácticamente se perdieron las relaciones comerciales con casi todos los mayoristas de equipos de computación, para manejar esta situación se hipotecó el terreno de mi propiedad a nombre de Intcomex, que se constituyó nuestro mayor proveedor.

Sucede todo lo contrario con los mayoristas de elementos de cableado estructurado, en donde cada vez abrimos nuevas relaciones de negocios con mejores condiciones económicas y de crédito, por lo que este negocio si bien se factura en menor cantidad comparado con equipos de computación, el margen es mucho mejor.

Personal

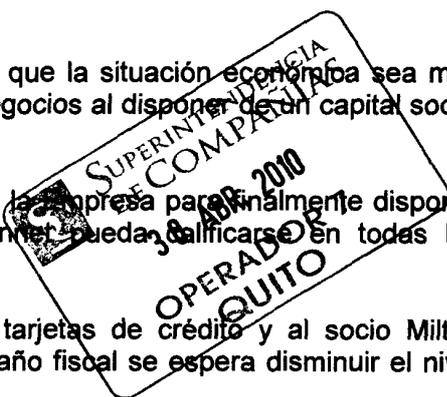
Durante todo el año 2007 se mantuvo un técnico de planta, una persona asistente administrativa, y un gerente general, personal que resulta suficiente para el manejo de los negocios presentados, y cada vez que se requiere personal adicional, principalmente para la implementación de sistemas de cableado estructurado y sistemas eléctricos se procede a contratar a personal temporal conocido, el cual procede a emitir facturas por servicios prestados.

Conclusiones

Es necesario capitalizar a la Empresa a fin de que la situación económica sea más estable y permita afrontar mayor cantidad de negocios al disponer de un capital social más alto.

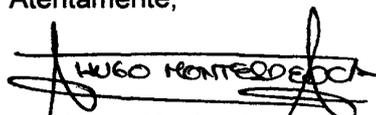
Se debe realizar los anexos a las escrituras de la Empresa para finalmente disponer de la documentación necesaria para que Cintra pueda calificarse en todas las empresas del sector público y privado.

Se mantienen las deudas con profesionales, tarjetas de crédito y al socio Milton Naranjo, que con la utilidad generada en este año fiscal se espera disminuir el nivel de endeudamiento que mantenemos.



Por lo sucedido en años anteriores los mayoristas de equipos de computación, solicitan garantías reales, de igual manera es necesaria la colaboración de todos los socios a fin de disponer del crédito suficiente en los mayoristas.

Atentamente,


HUGO MONTESDEOCA

Ing. Hugo Montesdeoca
GERENTE GENERAL

