



Quito, 23 de Julio del 2007

Señores:
CINNET CIA. LTDA.
Presente

Estimados socios:

A continuación encontrarán el informe de actividades correspondiente al año 2006, mismo que está dividido en tres grupos:

Económico

En relación a los Balances del Ejercicio 2006, mismos que han sido entregados a ustedes, debo manifestar lo siguiente:

El ejercicio del anterior año, arrojó pérdidas que se consideran razonables en vista de que en el primer trimestre del año 2006, como fue de su conocimiento tuvimos problemas con la cuenta corriente que manteníamos con el Banco del Pichincha, estos hechos trajeron como consecuencia el que los mayoristas con los cuales mantenemos negocios nos cierran las puertas en cuanto al crédito que nos ofrecían, haciendo imposible manejar negocios con clientes que normalmente se les ofrecía crédito de 30 días, por esta causa fue necesario realizar un giro total al negocio y darle mayor énfasis a trabajos de cableado estructurado, que finalmente fueron los que mantuvieron activa la empresa, principalmente en el segundo semestre del año.

El segundo semestre del año 2006 se logró cerrar varios contratos de cableado estructurado con varios clientes; además al finalizar el año se logró cerrar un contrato de venta de equipos de computación, cuyos resultados positivos permitieron disminuir la pérdida acumulada del primer semestre del año, además se mantuvo contrato anual de mantenimiento correctivo-preventivo con la Corporación Kimirina.

Ventas y Clientes

En el año 2006 se realizaron ventas por un total de \$168000, valor facturado entre venta de equipos de computación y servicios de networking. En cuanto al



margen de utilidad bruta de ventas de equipos de computación se negoció entre el 10 y 12%, mejorando los niveles de utilidad bruta que se mantenía en el año 2005, de acuerdo al volumen de ventas y convenios que se mantiene con ciertos clientes. En la parte de Networking se mantiene en general el margen de ganancia bruta del 25%, en cuanto a servicios de mano de obra se mantienen los niveles del año 2005.

A pesar de las limitaciones señaladas, se lograron realizar varios negocios con clientes nuevos, como fueron: Constructora Naranjo-Ordoñez, Motsumi, Alamo Rosas, además se trató de mantener a clientes ya establecidos en años anteriores.

Mayoristas

A inicios del año 2006 se mantenían relaciones comerciales con todos los mayoristas de equipos de computación, a raíz de los problemas de falta de pagos, estos procedieron a retirarnos el crédito e inclusive la opción de venta, con esta medida prácticamente fue imposible realizar negocios adicionales en el primer semestre, luego de varios meses de negociación se llegó a disponer de crédito de máximo 8 días, permitiendo continuar con las negociaciones en el segundo semestre del año, al final del año se logra 15 días de crédito, que todas maneras todavía causa desfases económicos, ya que el cliente final en el mejor de los casos la cancelación de facturas las realizan pasados los 15 días una vez entregados los equipos o partes.

Personal

Al iniciar el año 2006 se mantenía 3 técnicos de planta, una persona asistente administrativa, una persona responsable de las áreas administrativa y de ventas oficina y un gerente general, en el mes de abril se decidió disminuir la cantidad de técnicos a uno solo de planta y cuanto es necesario se contrata técnicos ocasionales, todo esto con el fin de disminuir costos dentro de la Compañía.

Al finalizar el año, los valores que se pagan tanto al técnico como al personal administrativo es el sueldo básico, más comisiones que generan cada una de ellas. Es necesario mencionar que el funcionario responsable de las áreas administrativas y de ventas-oficina presenta la renuncia al finalizar el año 2006, sin cubrir este puesto hasta la actualidad.



**Soporte • Outsourcing Cableado estructurado • Mantenimiento • Venta de Equipos
Asesoramiento en internetworking • Diseño de Software • Diseño de páginas Web**

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 Cinnet pueda calificarse en todas las empresas del sector público y privado.

Por todo lo que ha pasado en el año 2006, todos los mayoristas solicitan garantías reales, de igual manera es necesario la colaboración de todos los socios a fin de disponer del crédito suficiente en los mayoristas.

Atentamente,


Ing. Hugo Montesdeoca
GERENTE GENERAL

