

INFORME DE LA PRESIDENTA EJECUTIVA

DE ECUATRONIX CIA. LTDA.

A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Introducción:

Señores socios, durante la presentación de mi informe en calidad de Presidenta Ejecutiva, estoy abierta a solventar las preguntas e inquietudes y a su vez poder discutir sobre la información actual, datos estimados, y sobre el comportamiento futuro de ECUTRONIX CIA LTDA. , que deben ser considerados en el caso de los datos estimados, como supuestos de buena fe por parte de la compañía.

Es importante destacar que el informe a continuación comprende el aporte de diferentes departamentos, con los que mediante sus gerentes se colaboro para poder alcanzar los objetivos propuestos por presidencia. Para poder establecer los objetivos me he basado en las debilidades que presenta la compañía, por lo que se creó un departamento adicional de trabajo que corresponde al área comercial.

Como antecedente es importante mencionar que la empresa al ser un negocio familiar, ha contado con tres generaciones de líderes en su mandato, el Ing. Herrero Fortuny fundó la compañía, con el propósito de iniciar la implementación de sistemas de radio frecuencia en el país, el Sr. Alberto Fortuny, desarrollo el negocio mismo que se expandió en sus servicios, con bases de infraestructura y personal altamente capacitado a nivel nacional y con delegaciones en puntos estratégicos para una atención inmediata. Actualmente yo, Natalie Fortuny, he llevado conmigo el compromiso ante ustedes señores socios de que el negocio se mantenga y de la misma manera he tomado el reto de diversificar el mercado, lo cual nos ha llevado a trabajar con empresas extranjeras y multinacionales, que nos permiten ofrecer una gama de servicios y productos diversos.

Contenido:

El presente documento comprende los siguientes puntos:

- 1.- Naturaleza del negocio
- 2.- Objetivos de Presidencia y sus estrategias en el año 2012
- 3.- Análisis de la Situación Económica de la Compañía al 31/12/2012
- 4.- Logros Departamentales y proyecciones 2013

1.- NATURALEZA DEL NEGOCIO.- QUIENES SOMOS?

Ecuatronix es una compañía establecida en Ecuador hace 37 años que se dedica a desarrollar proyectos integrales para la implementación de radio, televisión, telecomunicaciones, brindamos servicio de post venta, asesoramiento y consultoría en el área de broadcasting y telecomunicaciones en Ecuador y otros países de Latinoamérica, nuestro oportuno asesoramiento contribuyó al desarrollo de la televisión en Ecuador, ubicándola como uno de los países pioneros en la televisión a color.

Actualmente, Ecuatronix cuenta con una sólida infraestructura tecnológica, logística y humana conformada por 78 colaboradores a nivel nacional, quienes se encuentran capacitados para poder asesorar y apoyar a las diferentes estaciones en la transición a la tecnología digital.

2.- OBJETIVOS DE LA ADMINISTRACION

Los objetivos planteados por la Administración para el año 2012 fueron:

- 1.- Mantener Inversiones
- 2.- Recuperar Cartera
- 3.- Bajar el nivel de endeudamiento
- 4.- Transparentar las cuentas contables
- 5.- Automatizar procesos en las diferentes áreas
- 6.- Diversificar el mercado
- 7.- Liderar la introducción a la transición a la Televisión Digital

3.- ANALISIS DE LA SITUACIÓN ECONOMICA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2.012

Como parte de mi compromiso y responsabilidad, es presentar la Información Financiera transparente, para todos los usuarios de los Estados financieros, es importante recalcar que el año 2012 fue un año de cambios y de adopción e implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIC/NIIF)

A continuación doy a conocer un análisis de las principales cuentas del Balance General.

3.1.- ACTIVOS.- Ecuatronix Cía. Ltda., presenta un total de Activos de US\$ 3'324.056.13 que se desglosan de la siguiente manera:

ACTIVO CORRIENTE	
Caja Bancos	13,949.73
Inversiones Financieras	294,283.79
Ctas y Doc por Cobrar Clientes no Relacionados	601,246.30
Otras Cuentas por Cobrar	160,071.98
(-) Provisión Ctas Incobrables	(58,315.79)
Crédito Tributario a Favor de la Empresa (IR)	111,475.06
Inventarios	1,201,128.30
Mercaderías en Transito	296,093.96
Otros Activos corrientes	261,937.57
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	2,881.870.09

Inversiones.- Durante el año 2012 se mantuvo el total de las pólizas, renovándose en su tiempo, el capital más los intereses generados durante la inversión.

Cuentas y Documentos por Cobrar Clientes no Relacionados.- En el área de cartera se continuó con el trabajo de análisis y depuración de los clientes y se trabajó en base a objetivo de la Administración que fue "Recuperar Cartera antigua", realizando las negociaciones correspondientes, con la finalidad de obtener los compromisos de pago.

Rotación de Cartera.- Este indicador establece el número de veces que las cuentas por cobrar giran, en promedio, durante el ejercicio fiscal (un año.)

Ventas a Crédito en el Período/Cuentas por Cobrar Promedio $((S.I.+SF)/2)$

$$3'658.694,85 / ((997.354,73+601.246,30)/2) = 4.57$$

Quiere decir, que la rotación de cartera para Ecuatronix fue de 4.57 veces al año.

Si dividimos 360 para 4.57 tendremos que la empresa rota su cartera cada 78.77 días

Otras Cuentas por Cobrar.- En esta cuenta se registran los presupuestos y contratos con clientes, se cierra cuando se emite la factura.

(-) Provisión Clas. Incobrables.- De acuerdo al Art.10 numeral 11 de la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno indica que para las provisiones de cuentas incobrables de cada ejercicio impositivo se debe tomar el 1% anual de las Cuentas por Cobrar

Crédito Tributario a Favor de la Empresa (IR).- En esta cuenta se acumulan saldos de los años anteriores, más el año corriente, de las Retenciones en la Fuente de Impuesto a la Renta, emitidas por nuestros clientes por la facturación entregada. Estas retenciones nos sirve para la compensación del Impuesto a la Renta del año presente, la diferencia tramitaremos con la Administración Tributaria su devolución.

Inventarios.- Sus saldos corresponden a los movimientos realizados en Bodega por el Ingreso y el Egreso de los Productos, que se relacionan directamente con la facturación (Ventas). Al 31 de Diciembre del 2012 se realizó la toma física del Inventario total, en las ciudades de Quito y Guayaquil, sistematizando los procesos en estas dos dependencias.

Mercaderías en Tránsito.- En esta cuenta se encuentran registradas todos las órdenes de compra al exterior y que se encuentran en tránsito.

Otros Activos corrientes.- Esta cuenta se compone de:

Canjes	1.550.00
Empleados	2.646.01
Socios por Cobrar	116.168.74
Deudores y Anticipos	141.572.82

La cuenta Socios por Cobrar se ha acumulado desde el año 2009, año en el que falleció el Sr. Alberto Fortuny Caravaca. En esta cuenta se han registrado todos los gastos vinculados con la Administración anterior del Sr. Alberto Fortuny Caravaca.

PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO

Basados en el trabajo del Levantamiento físico de los Activos en el año 2011, se procedió a subir la información en el Sistema Contable del Módulo de Administración de Activos Fijos, este procedimiento no ha servido para automatizar y a su vez agilizar el control y cálculos de depreciaciones mensuales.

ACTIVO FIJO	
Edificios	295,982.33
Muebles y Enseres	53,751.91
Maquinaria y Equipo	379,578.05
Equipo de Computación y Software	110,696.62
Vehículos	332,878.64
(-) Depreciación Acumulada Activos Fijos	(854,140.29)
Terrenos	22,280.60
TOTAL ACTIVO FIJO TANGIBLE	341,027.86
ACTIVO DIFERIDO (INTANGIBLE)	
Otros Activos diferidos	27,647.21
TOTAL ACTIVO FIJO INTANGIBLE	27,647.21
TOTAL ACTIVO FIJO	368,675.07

Activo por Impuesto a la Renta Diferido.- Es el resultado de la aplicación de las Normas Internacionales de Información Financiera

Activo por Impuesto a la Renta	73,510.16
---------------------------------------	------------------

2.-PASIVO

Pasivo Corriente.- En este grupo se encuentra registrado todas las obligaciones que mantiene la compañía con terceros, su desglose a continuación:

PASIVO CORRIENTE	
Ctas. Doc x Pagar Proveedores Locales	167,975.65
Ctas. Doc x Pagar Proveedores del Exterior	301,956.28
Sobregiros Bancarios	143,440.74
Obligaciones con Instituciones Financieras Locales	114,646.67
Otras Obligaciones x Pagar no Relacionados	405,793.16
Obligaciones con la Administración Tributaria	63,052.14
Obligaciones con el IESS	23,326.52
Obligaciones con Empleados	43,423.90
Provisiones	65,260.87
TOTAL PASIVO CORRIENTE	1,333,903.76

Pasivos Largo Plazo.- Constituyen obligaciones que la empresa debe cumplir, como su nombre lo dice a largo plazo. Está compuesta por:

PASIVO LARGO PLAZO	
Jubilación Patronal	755,081.00
Desahucio	203,694.58
Pasivo Impuesto Renta	36.265.36
TOTAL PASIVO LARGO PLAZO	995.040.94

Jubilación Patronal y Desahucio.- De acuerdo a la ley se deben realizar las provisiones, basados en un estudio actuarial y contabilizarlas como provisiones en el pasivo a largo plazo, ya que constituye obligaciones que tiene la compañía tiene para con sus empleados.

Pasivo Impuesto a la Renta.- Es el resultado de la implementación de las NIIF'S

PASIVO DIFERIDO	
Anticipo Clientes	5,027.8
Otros Pasivos Diferidos	858,566.8
TOTAL PASIVO DIFERIDO	863,594.7

Socios Largo Plazo.- Esta cuenta no ha tenido movimiento desde el año 2010, se refiere a valores que pertenecen al Sr. Alberto Fortuny Caravaca, por pagos realizados a Proveedores del Exterior.

3.- PATRIMONIO.- El valor total del Patrimonio al 31 de Diciembre de 2.012 es de US\$ **136.544.57**. Esta cuenta está conformada de la siguiente manera:

PATRIMONIO NETO	
Capital suscrito, o asignado o patrimonio institucional	1,000.0
Reserva Legal	200.0
Reserva de Capital	95,950.8
Aportes futuras Capitalizaciones	95,060.0
(-) Pérdidas años anteriores	-20,946.4
(+) Superavit por revaluación de Inventarios	354,094.4
(+) Utilidad Acum Ejercicios Anteriores	191,663.8
(+) Utilidad del Ejercicio	-10,717.0
Resultados Acum x Aplicación NIIF	-569,761.1
TOTAL PATRIMONIO NETO	136.544.5

A continuación encontrarán la conciliación tributaria:

(=) UTILIDAD DEL EJERCICIO	21,362.75
(-) 15% Participación Trabajadores	(3,204.41)
(-) Ingresos Exentos	(18,949.24)
(+) Gastos No Deducibles	179,530.26
(+) Ajustes por Ingresos Exentos	990.05
(+) Ajustes 15% Participación Trabajadores	2,842.39
(-) Amortización de Pérdidas	(21,362.75)
(+) Incremento por Empleados nuevos	(3,507.48)
(=) UTILIDAD GRAVABLE	157,701.57
(-) 23% Impuesto a la Renta	36,271.36
(=) UTILIDAD NETA PARA DISTRIBUIR A SOCIOS	-

ANÁLISIS FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2.012

Ecuatronic Cía. Ltda., presenta un total de Ingresos de US\$ 3'658.695.00 (TRES MILLONES SEISCIENTOS CINCUENTA Y OCHO MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y CINCO DOLARES AMERICANOS CON 35/100); de los cuales el 31.44% corresponde a Ingreso por Proyectos, Venta de Equipos y/o Repuestos, Estudios de Ingeniería, entre otros mientras que el 68.56% corresponde a Mantenimientos y Alquiler de Infraestructura de carácter permanente con nuestros clientes.

El Costo de Ventas representa el 64.22% en relación a las Ventas, en esta cuenta se registran todos los equipos y materiales utilizados para la obtención de Ventas.

El rubro de gasto de Personal, corresponde al 16.78% con relación a las Ventas, ya que como se trata de una empresa de servicios, la mano de obra tiene una carga importante en el resultado financiero de la compañía.

Los Gastos Generales representan el 24.04% con relación al Ingreso; siendo el mayor gasto, la Provisión de Jubilación Patronal y Desahucio. El segundo gasto más alto es el Depreciaciones de Activos Fijos y el tercero es el de Mantenimiento de Vehículos.

Los Gastos Financieros corresponden a los Intereses de los Créditos bancarios y del sobregiro permanente que mantenemos con el Produbanco, representan el 0.85% sobre el total de las ventas.

La utilidad contable generada por la compañía para el año 2012 es de US\$ 21.362.75; a pesar de que es un año de ajustes de NIIF's, los impactos fueron fuertes sin embargo la Administración ha manejado de la mejor manera posible, para que la afectación por la aplicación de NIIF's pueda ser soportada con sus cuentas Patrimoniales.

GESTIONES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2012

Y

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2013

Los objetivos para el año 2013 se presentan configurados por departamentos, los más que se presentan en conjunto con ideas principales de presidencia y de representante del área respectiva.

1.- DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS.- Durante el año 2012 se trabajó en el proyecto de Implementación del 90% del Módulo de Recursos Humanos en el Sistema Contable, con la finalidad de sistematizar los roles de pago, sus provisiones, beneficios de los empleados.

Se tiene como resultado los siguientes procedimientos implementados en la compañía:

- Elaboración del Procedimiento de Selección e Inducción
- Elaboración del Procedimiento de Capacitación
- Elaboración del Procedimiento de Evaluación y Clima Laboral
- Reglamento de Timbradas en el nuevo sistema
- Reglamento de Préstamos



- Selección y Contratación del Jefe de SSO
- Aprobación del Reglamento de SSO

PROYECCIONES.- Para el año 2013 se tiene programado realizar

- Aplicación de los subsistemas de personal (Procedimientos antes mencionados)
- Dotación de uniformes y equipos de protección de acuerdo a las normas SSO

2.- DEPARTAMENTO FINANCIERO.-

Los logros obtenidos en el año 2012 fueron los siguientes:

- **IMPLEMENTACION JIREH FINANCIERO.-** que comprendió los siguientes procesos

0.- INSTALACION

- 0.1. Instalación Bases de Datos
- 0.2. Instalación Clientes
- 0.3. Instalación Aplicaciones Jireh

1.- CONOCIMIENTO DEL CLIENTE

- 1.0. Contabilidad
- 1.1. Compras
- 1.2. Importaciones
- 1.3. Bodega
- 1.4. Ventas - Facturación
- 1.5. Tesorería
- 1.6. Cartera
- 1.7. Nómina
- 1.8. Control de Activos Fijos

2.- PREPARACION DE BASE - Maestros

- 2.0 Contabilidad
- 2.1 Clientes
- 2.2 Proveedores
- 2.3 Bodegas
- 2.4 Empleados
- 2.5 Activos Fijos
- 2.6 Configuración empresas

2.A.- APROBACION BASE MODELO

- 2A.0. Administrador - Seguridades
- 2A.1. Maestros de Contabilidad
- 2A.2. Maestros de Tesorería - Flujo de Caja

- 2A.3. Maestros de Clientes
- 2A.4. Maestros de Proveedores
- 2A.5. Maestros de Inventarios - Bodegas
- 2A.6. Maestros de Personal
- 2A.7. Maestros de Activos Fijos

3. 1 FORMATOS: CREACION - PRUEBAS

- 3.1. Ingresos
- 3.2. Egresos
- 3.3. Diarios
- 3.4. Retenciones
- 3.5. Orden de Compra
- 3.6. Ingresos de Bodega
- 3.7. Egresos de Bodega
- 3.8. Facturas

4. ARRANQUE

- 4.1. Proceso de Compras
- 4.2. Proceso de Pagos
- 4.3. Proceso de Ventas
- 4.4. Proceso de Cobros
- 4.5. Proceso de Nómina
- 4.6. Proceso de Depreciaciones

5. SEGUIMIENTO

- 5.1. Proceso de Compras
- 5.2. Proceso de Pagos
- 5.3. Proceso de Ventas
- 5.4. Proceso de Cobros
- 5.5. Proceso de Nómina
- 5.6. Proceso de Depreciaciones

6. CODIFICACION, ARREGLO Y SISTEMATIZACION BODEGAS"

- 6.1. Bodega de Mantenimiento
- 6.2. Bodega de Producción
- 6.3. Bodega Guayaquil
- 6.4. Muestras Mensuales
- 6.5. Inventario Semestral
- 6.6. Inventario Final

Se creó la facturación automática con la finalidad de bajar tiempos
Se negoció con los clientes, mediante alternativas y planteamientos financieros de pagos que dio como resultado un decremento del 50% de la cartera permitiéndonos tener capital de trabajo.
Se implementó una base para el cálculo de los proyectos y sus flujos e conjunto con el departamento técnico.
Se realizó una restructuración de Pasivos, mediante la unificación de créditos en base a una tabla de **amortización**.

- Se realizó la re-estructuración del departamento Financiero.
- Capacitación tributaria en Quito, Guayaquil

PROYECCIONES

- Actualización de Contratos administrativa y financieramente.
- Actualización de tarifas de mantenimientos
- Recuperación de Impuestos
- Capacitación tributaria en Cuenca, Ambato y otras provincias
- Implementar nuevos controles por área
- Integración en línea de la información financiera y contable a nivel nacional.

3.- DEPARTAMENTO TECNICO Y DE PROYECTOS.- En esta área se vieron los objetivos se vieron inmediatos para cubrir necesidades y permanecer a la vanguardia de la telecomunicaciones.

Para atender los requerimientos relacionados con la implementación de la TV DIGITA en las diferentes ciudades del País, se previó la compra del nuevo Software VECTOR con lo que en el segundo semestre se pudo atender las Documentaciones Técnica referentes a las coberturas con esta normativa en ciudades de Quito, Guayaquil, Cuenca, Machala, Manta, entre otros sitios del país. Lo que nos ha permitido justificar la inversión realizada. Y a su vez demostrar a nuestros clientes que nos encontramos preparados para esta nueva etapa de la Televisión en el Ecuador, además de constituirnos en un verdadero respaldo para los clientes y organismos de Control en todo este nuevo ámbito.

En el mes de abril visitamos la feria de la NAB para conocer y capacitarnos en las nuevas tendencias tecnológicas del mercado, adquisición de nuevas representaciones y productos.

Durante el año 2012 se dio prioridad a la capacitación del Personal Técnico en TV digital y data.

PROYECCIONES

- Implementación del Módulo de Proyectos

IMPLEMENTACION MODULO TECNICO

- 6.1. Levantamiento de Información
- 6.2. Preparación de Maestros B.D.
- 6.3. Aprobación de Modelos
- 6.4. Creación de Formatos
- 6.5. Arranque

10

- Adquisición de instrumental moderno

4.- DEPARTAMENTO COMERCIAL.- Mi principal objetivo es el área de negociación nuestras relaciones dentro del medio de las telecomunicaciones han mejorado, no están dando apertura para realizar nuevos trabajos es así, que para cerrar el año hemos sido contratados por el organismo gubernamental para mejorar sus sistemas de monitoreo y de audio en 113 puntos del país y transmisiones al aire, las mismas que permitieron que nuestro personal técnico se dé a conocer y que nos insertó en nuevas opciones de negocio de estaciones públicas.

Crear el área comercial, fue una necesidad por lo se contrató al Ing. Jurgen Leirer, con experiencia en desarrollar la comercialización de empresas a nivel de Latinoamérica, por lo que se están estableciendo políticas claras de ventas, con respecto al margen de utilidad, esto es relevante ya que dentro de la inversión del software para mejorar nuestra respuesta al cliente en cotizaciones, se está elaborando una base de datos para tener proformas automáticas en nuestros diversos productos y servicios. Dentro de esta área, se retiraron las comisiones adicionales por ventas.

Los trabajos específicos comprenden:

- Se implementó un nuevo mecanismo de cotización de importaciones
- Implementación del Módulo Jireh de Importaciones.
- Se visitó la feria de Brasil, con la finalidad de obtener nuevas representaciones
- Se participó en la Rueda de Negocios en Quito y Guayaquil, donde presentamos la marca Hitachi y Electrosys con su representante.
- Se organizó el 2do. Seminario de Televisión Digital en Quito y Guayaquil.
- Logramos calificarnos como Proveedores de Huawei.

PROYECCIONES.- Para el año 2013 se proyecta un incremento del 20% con relación al año 2012; para lograr este incremento se debe trabajar en lo siguiente:

- Implementar el sistema Jireh en el área comercial
- Cerrar negociación con Huawei por lo menos 8 sitios al mes.
- Programación de visitas a los clientes para generar ventas, reconociendo sus necesidades, con la finalidad de cerrar nuevos proyectos para el 2013
- Implementar el área de marketing, trabajando en conjunto con varios técnicos.
- Incursionar con nuevos productos en los mercados locales
- Automatizar el Sistema de Cotizaciones
- Segmentación del Mercado Local e Internacional.

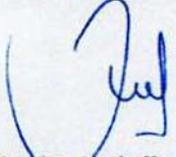


- Potenciar el sistema de email-marketing.

En materia de propiedad intelectual, me permito informar que Ecuatronic Cía. Ltda., da total cumplimiento a esta disposición legal.

Para terminar puedo expresar que ha sido un año de cambios, de implementaciones que se han podido realizar gracias a un trabajo en equipo, con mucho esfuerzo y dedicación para la consecución de los objetivos de Ecuatronic Cía. Ltda.

Atentamente,



Lcda. Natalie Fortuny

PRESIDENTA EJECUTIVA