



**RED TRANSACCIONAL COOPERATIVA S.A.
COONECTA**

**INFORME ANUAL PARA LA JUNTA DE ACCIONISTAS
PERIODO ENERO - DICIEMBRE DE 2012**

Mark Cifuentes
PRESIDENTE DEL DIRECTORIO

Ramiro Baldeón Oñate
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO

Abril de 2013

CONTENIDO

1. Antecedentes

2. Cifras Transaccionales

- 2.1. Cajeros Automáticos
- 2.2. Emisión de Tarjetas de Débito
- 2.3. Remesas
- 2.4. Bono de Desarrollo Humano
- 2.5. Ventanillas Compartidas
- 2.6. Servicios de RISE y Matriculación

3. Gestión Operativa Interna

- 3.1. Departamento de Tecnología
- 3.2. Departamentos de: Contabilidad y Operaciones y Tesorería
- 3.3. Departamento de Cumplimiento de Prevención de Lavado de Activos
- 3.4. Procesos Administrativos

4. Alianzas Estratégicas

5. Informe Financiero



1. ANTECEDENTES

A finales de enero de 2012 el Ec. Hugo Reyes renuncia a su cargo de Vicepresidente Ejecutivo de RED TRANSACCIONAL COOPERATIVA S.A. COONECTA y desde el 15 de febrero del mismo año una nueva Administración asumió el mando de la Empresa. La transición de la administración no se la realizó con un proceso de sucesión ordenado y con la entrega de funciones con el tiempo necesario que esta importante posición requiere, pero con la ayuda de los funcionarios de COONECTA se pudieron concretar los objetivos marcados para este año.

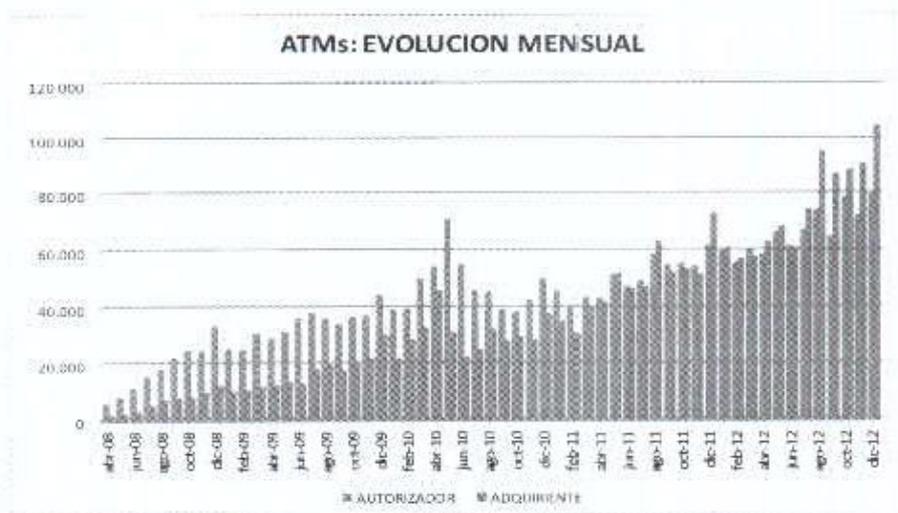
En un año de transición es complicado dar cambios estructurales para solucionar los problemas que tiene la Compañía, pero se pudo buscar dar un verdadero sentido de Empresa a RTC, en donde el principal objetivo es el crear un círculo virtuoso, en el que la generación de utilidades sea el principal proveedor de recursos para realizar las inversiones necesarias que permitan mejorar los servicios tecnológicos - transaccionales, que es el principal motivo por el que se creó esta empresa, que se debe al sector Cooperativo del Ecuador.

Sin embargo, es momento de analizar cuales son los cambios estructurales que RTC debe dar para por fin brindar un productos con excelencia, sobre todo definir los servicios que pueden continuar brindando nuestros socios estratégicos y cuales debe producirlos directamente la Compañía.

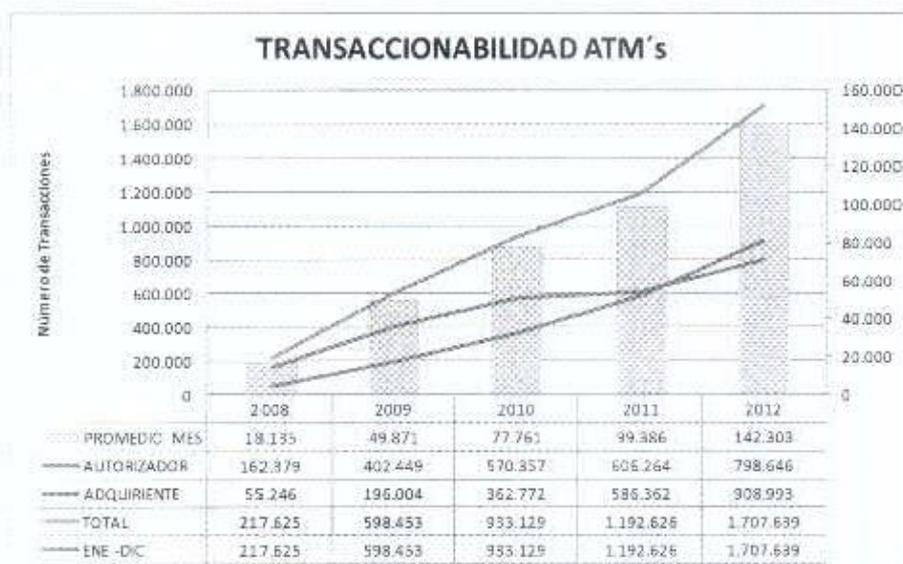
2. CIFRAS TRANSACCIONALES

2.1. CAJEROS AUTOMATICOS

El negocio que gira alrededor de los cajeros automáticos (ATMs), con cada uno de sus componentes, es la principal fuente de ingresos para RTC. El número de transacciones realizadas en cada mes del 2012 es superior a sus similares del 2011. Incluso se llegó a romper el record del 2010, en el que participaba aún la Cooperativa JEP.



El promedio mensual del 2012 de la transaccionabilidad en ATMs se ubicó en 142,303 transacciones, superior a las 99,386 alcanzadas en el 2011, por ende el total de las transacciones que transitan por el switch de RTC, que pasaron de 1,192,626 en el 2011 a 1,707,639 en el 2012, logrando un crecimiento del 43,18%.



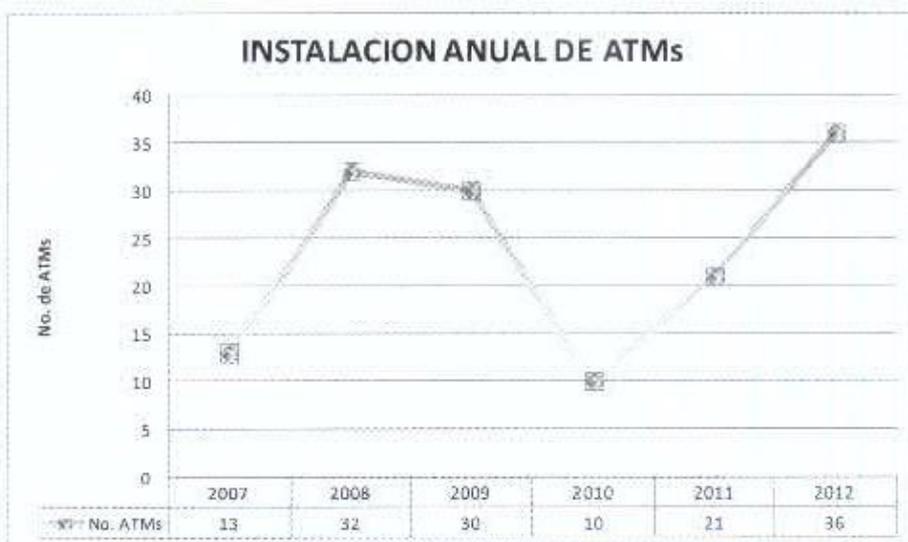
Es importante observar como en el 2012 la cantidad de transacciones realizadas en la red como adquirente¹, es mayor a las de autorizador² en un 13,81%, lo cual indica que existe un mejoramiento en el margen de rentabilidad de cada ATM para las Cooperativas de la Red.

Si bien el arrendamiento de cajeros no es el principal negocio de COONECTA, es importante porque permite a las Cooperativas poder financiar estas máquinas a largo plazo y contar con servicios de soporte y mantenimiento a costos muy razonables. Es así que a finales del 2011 se contaban con 15 cajeros en esta modalidad llegando a 40 unidades a finales del 2012.

Por otra parte, el ingreso de nuevos cajeros a la Red tubo cifras muy alentadoras, ya que en el 2012 ingresaron 36 nuevos ATMs a la Red, teniendo un total de 142 unidades.

¹ Transacciones como adquirente significa que clientes de la red bancaria nacional, utilizan los ATMs de RTC.

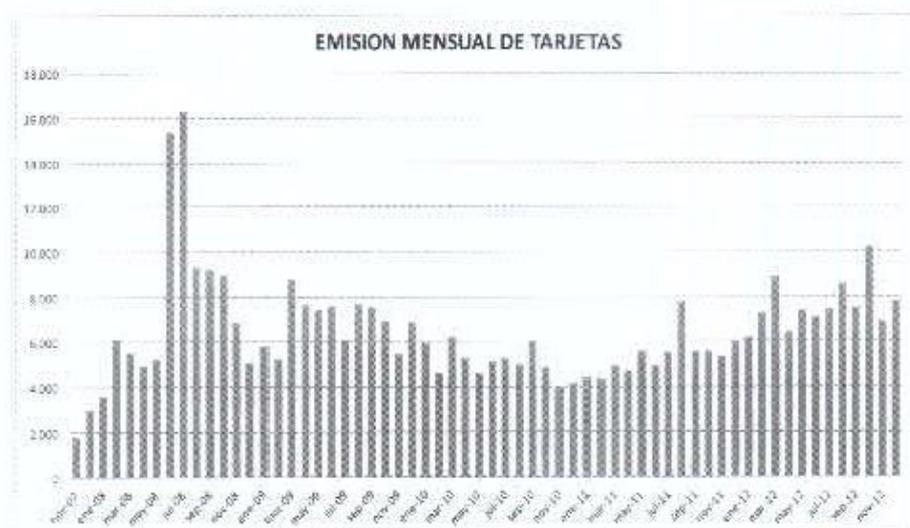
² Transacciones como autorizador, significa que socios y clientes de Cooperativas de la Red, utilizan los ATMs de la red bancaria.



Sin embargo de lo mencionado, el negocio de ATMs no está completo sin que se logre que estos estén en funcionamiento interconectados con Banred. Este proceso ha sido bastante complicado, ya que Banco de Guayaquil ha puesto muchas trabas a la entrada de los cajeros de nuevas Cooperativas, ya que los niveles de seguridad de las asociadas que ya estaban en la Red está muy por debajo de sus estándares, pero con mucho trabajo de lobby y de coordinación con las COACs para mejorar sus indicadores, se logró la interconexión de 31 ATMs nuevos, sumando un total de 130 unidades en producción nacional.

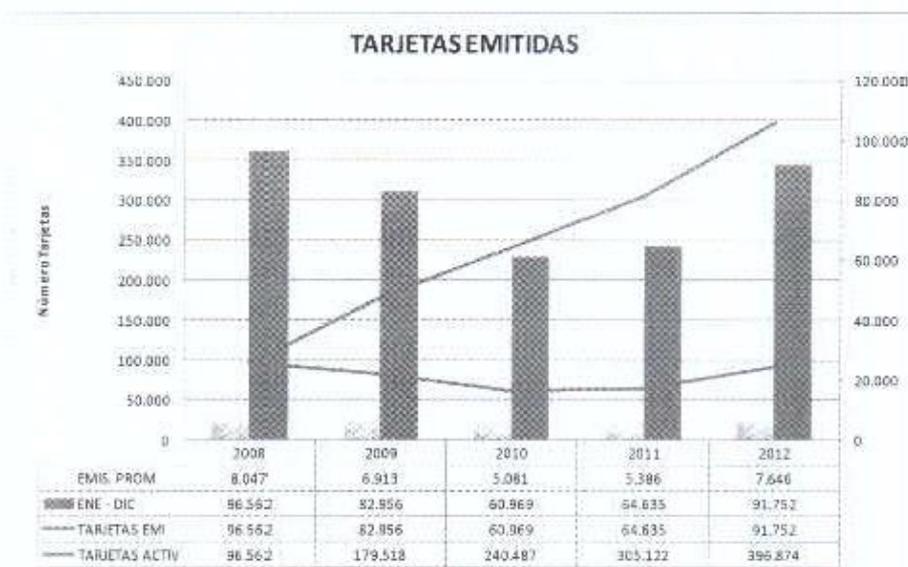
2.2. EMISION DE TARJETAS DE DEBITO

La emisión de tarjetas de débito toma vital importancia para RTC, ya que no solamente es un medio de pago que permite utilizar los fondos depositados en las cuentas de los socios en las Cooperativas sino es un instrumento que operativiza la utilización de los diferentes canales transaccionales y por lo tanto permite la generación de ingresos para la Red.

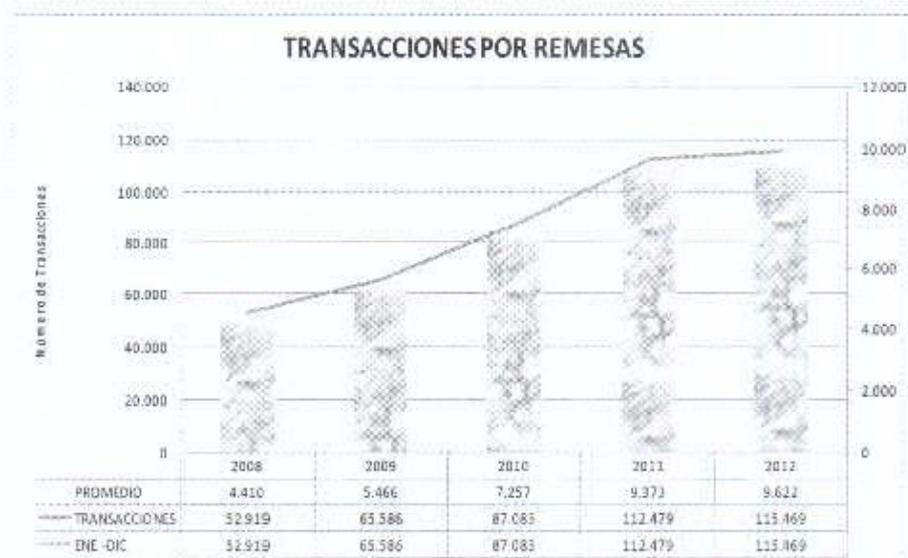


Por lo expuesto, se realizaron algunas estrategias con el fin de promover la emisión y entrega de tarjetas de débito a los socios de las diferentes Cooperativas. Los resultados de los esfuerzos conjuntos entre la Red y sus asociadas, significaron un aumento del promedio mensual de emisión de 5,386 promedio mes a 7,646, llegando a valores superiores a las 10,000 unidades a finales de año.

Es decir, en el año 2012 se emitieron 91,752 tarjetas, que significa un incremento del 42% respecto a las 64,635 del 2011, llegando a un total de tarjetas emitidas por RTC al 31 de diciembre de 2012 de 396,874 unidades.

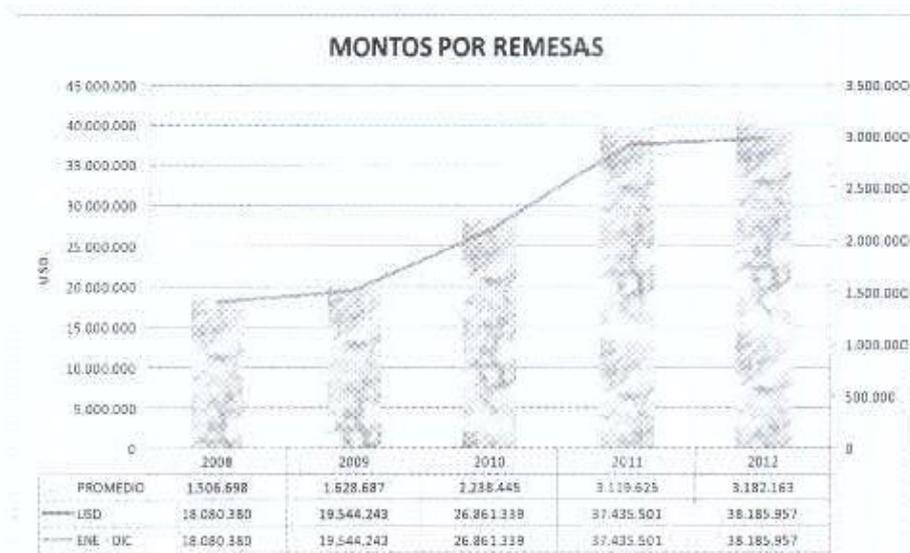


2.3. REMESAS



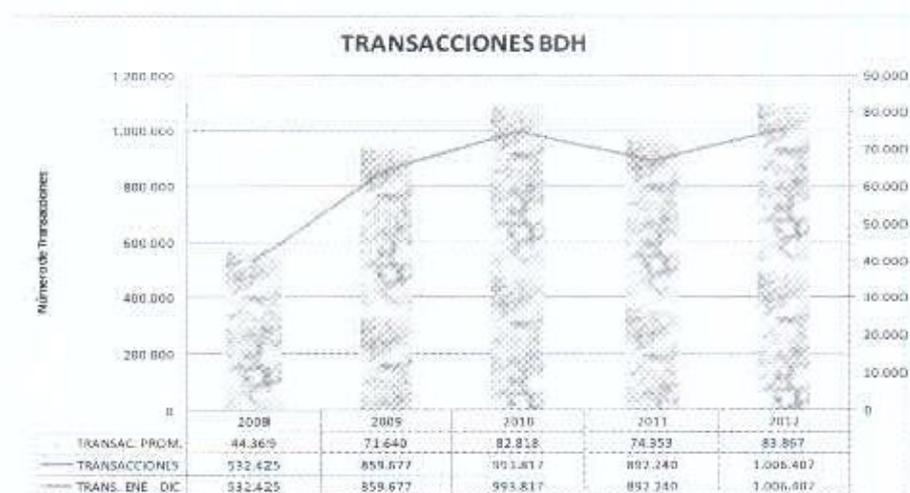
Hasta junio del 2012, el pago de remesas se perfilaba como uno de los productos más importantes de COONECTA, teniendo un crecimiento desde inicios de año hasta ese mes de un 24,67% respecto al mismo período del 2011, siendo VIGO la principal remesadora, que captaba en aproximadamente el 70% de las remesas totales.

Sin embargo, por una decisión de su casa matriz y al ser adquirida por Western Union, se cambió la forma de visualizar la institución destino de la remesa y se quitó el nombre de la Cooperativa para solamente dejar el de COONECTA, que por supuesto, al ser una empresa proveedora de servicios no tiene un posicionamiento de marca adecuado en los migrantes que envían el dinero ni en los socios que lo reciben, por lo que el crecimiento observado se desaceleró drásticamente.



Por lo expuesto, se observa que el crecimiento en este producto, en términos de promedios mensuales, alcanzó solamente el 2%, es decir, pasó de USD. 3,119,625 a USD. 3,182,163. Resultado de esto se remesó en el año 2012 a través de RTC un total de USD.38,185,957.

2.4. BONO DE DESARROLLO HUMANO



En el tercer trimestre del 2012 el Programa de Protección Social (PPS), se plantea el reto de realizar una dirección integral en la entrega del Bono de Desarrollo Humano (BDH), tomando como principal estrategia el de administrar directamente su base de datos y el swicheo, labor que era cumplida por Banred. Para esto se llamó a entidades que cuenten con swiches transaccionales para que se peguen directamente a la nueva plataforma y que para ello se debía trabajar bajo los nuevos estándares establecidos, logrando RTC ser la primera entidad en certificarse con esta entidad del estado y aprobada para proveer a entidades financiera del sistema del pago del BDH.

De acuerdo al cronograma inicial, se debía salir en producción en el mes de noviembre pasado, sin embargo por temas del PPS se pospuso esta fecha para el mes de marzo de 2013.

Sin embargo de lo mencionado, en el 2012 se pagaron a 1,006,407 beneficiarios de este Bono, dándose un incremento de un 12,8% respecto al año anterior.

2.5. VENTANILLAS COMPARTIDAS

Ventanillas Compartidas se creó para ser el producto insigne de COONECTA, integrando a las Cooperativas de la Red permitiendo a sus socios realizar transacciones de depósito y retiro. Al tener la mayoría de Cooperativas influencia local y regional, este producto se convertía en una alternativa muy interesante, al permitir la integración automática de las diferentes operaciones financiera. Sin embargo, creemos que estos objetivos no se han cumplido al 100%.

Existen diferentes factores, entre los cuales incluimos:

- Intermittencia en el sistema tecnológico – transaccional, se maneja con el switch antiguo.
- Falta de difusión por parte de las Cooperativas de este servicio.
- Falta de conocimiento de los funcionarios sobre la existencia del producto.
- Falta de compromiso para la atención a socios de otras Cooperativas.

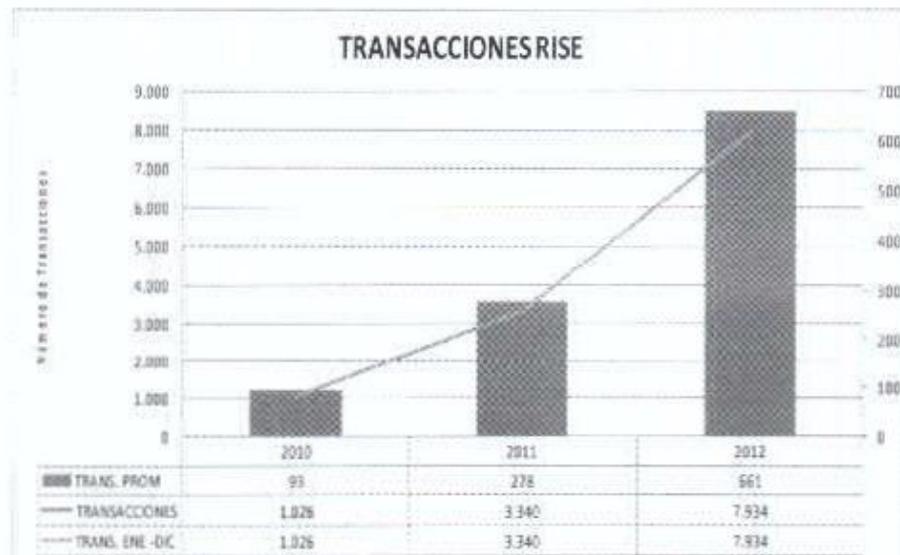
Este es el único producto que en número de transacciones a presentado un decrecimiento, es así que en el 2012 se realizaron 1,765 transacciones, que comparadas con las 1,872 realizadas en el año 2011 se evidencia un decrecimiento de un 5,7%.



Sin embargo, hay un fenómeno interesante en el año 2012, que mientras la transaccionabilidad decreció, el monto transaccionado tubo un incremento positivo importante. Es así que en el 2012 se transaccionó un total de USD. 19,2 millones que comparado con los USD. 14,9 millones del 2011, se observa un aumento de un 28,3%. Del análisis realizado se pudo observar que algunos socios, en su mayoría comerciantes, se dieron cuenta de lo interesante del producto y lo han utilizado de gran manera para el desarrollo de sus negocios.



2.6. SERVICIOS: RISE Y MATRICULACION



En el año 2012 se realizaron en promedio mensual 661 transacciones, que representaron un crecimiento del 137% frente las 278 transacciones realizadas en el año 2011, con un total de 7,934 transacciones.

3. GESTION OPERATIVA INTERNA

3.1. DEPARTAMENTO DE TECNOLOGIA

El departamento de Tecnología es el alma de RTC, ya que ahí es donde se producen casi todos los servicios que brinda la Compañía, con el fin de cumplir con los objetivos que se han trazado. Se evidenciaron fortalezas y por supuesto debilidades que necesitaban de soluciones:

DEBILIDADES	SOLUCION
Alta vulnerabilidad de equipos, para daños físicos y de otra índole.	Migración de toda el área de servidores y procesadores al Data Center New Acces.
Problemas en coordinación de Soporte.	Creación del área de soporte técnico para la atención a Cooperativas y Proveedores, y la coordinación con el personal de monitoreo e Ingeniería.
Problemas de eficiencia y seguridad en Ventanillas Compartidas.	Implementación de la Ventanillas Compartidas con BCE, con desarrollo de técnicos de RTC. El producto no salió a producción por los problemas suscitados en el BCE.
Se contaba con un índice de no instalación de productos contratados del 70%	Se reforzó y creó el área de instalaciones y se redujo el índice al 23%. Por problemas con el proveedor no se pudo reducir aún más ese indicador.

Se produjeron otros hitos importantes, entre los que se pueden nombrar:

- Se culminó con la puesta a producción de COONECTA Celular.
- Se nombró a un Oficial de Seguridad Electrónica.
- Existe una adecuada definición de funciones dentro del área.
- Ampliación de la capacidad de procesadores y servidores, además del mejoramiento de enlaces.
- Se desarrolló y certificó con el PPS el nuevo sistema para pago del BDH.

Es evidente el importante desarrollo y avance del área más sensible de RTC, sin embargo muchos de los problemas y deficiencias que aún existen solamente pueden ser solventadas con soluciones estructurales y no de corto plazo como se ha venido realizando hasta el momento. Lo anterior se podrá lograr cuando RTC maneje directamente la mayoría de sistemas con los que brinda sus servicios y se disminuya la dependencia de terceros.

3.2. DEPARTAMENTOS DE CONTABILIDAD Y OPERACIONES

Como se pudo evidenciar en la Junta de Accionistas del año 2011, se evidenciaron serios problemas en los procesos de Contabilidad, Operaciones y Control, varios de estos los señalamos a continuación y las acciones que se tomaron para tratar de solventarlas:

PROBLEMA	ACCIONES
Al 31 de Diciembre de 2011, la compañía no disponía de una conciliación bancaria analizada de la cuenta corriente en el Banco de Guayaquil.	Se procedió a realizar la conciliación y los factores críticos de la cuenta. Como por ejemplo el control de los débitos y créditos de las comisiones por el negocio de ATMs.
La Compañía no documentaba formalmente la aceptación de los productos contratados por parte de las Cooperativas y no se definían procedimientos formales para notificar internamente el inicio y la ejecución de la prestación del servicio entre los diferentes departamentos, de manera que exista un adecuado seguimiento y control de los procesos involucrados, que le permitan a RTC asegurar una facturación íntegra y oportuna. No existía coordinación entre los departamentos, por lo que no había un conocimiento integral del negocio y la operación de la Compañía.	Se realizaron varios talleres para levantar y diagramar los procesos y la relación entre ellos. Se identificaron los puntos de falta de control para la facturación y seguimiento de los cobros por los diferentes servicios. Se establecieron normas para documentar las órdenes de trabajo, la reportería y las funciones de cada departamento. En otras palabras con el conocimiento de las funciones que realizaban todas las áreas se pudo por fin conocer integralmente la forma de negocio de RTC y sus factores críticos.
A pesar de que el Departamento Contable es el encargado de la emisión de las facturas, existía desconocimiento de la operación y funcionamiento de los diferentes productos y servicios que presta la Compañía, lo que dificulta la identificación de errores y un control adecuado.	Se realizó un nuevo cambio en la responsable de la Contabilidad de la Empresa, realizándose un proceso continuo de capacitación sobre cada uno de los negocios de RTC. Además se definieron responsables de las diferentes áreas para controlar que la facturación se realice de forma adecuada.
En los convenios celebrados entre RTC y las Cooperativas se han identificado diferentes condiciones de negociación para un mismo producto, lo que impide estandarizar procesos internos, principalmente en el caso de comisiones y costos de implementación originando no sólo dificultades en el proceso de control y seguimiento interno, sino que en adición podría causar malestar en las Cooperativas que se sientan afectadas por esta diferenciación.	Se estandarizaron los procesos internos, con el establecimiento de modelos dinámicos de negociación con la documentación y reportería de cada uno de ellos.
La Compañía no tenía un adecuado proceso de costeo de los diferentes productos, por lo que no se contaban tampoco con políticas de provisión de los costos incurridos por concepto de comisiones a Cooperativas y otros	Se realizó todo un proceso y sistema de costeo periódico de cada uno de los productos. Este tema fue uno de los más importantes ya que se contó con los datos para establecer la rentabilidad de cada uno de los servicios de

proveedores, lo que da como resultado una subvaluación de costos, gastos y pasivos.	RTC y tomar las mejores decisiones en función de esta información, además de un mejor control a nuestros socios comerciales.
A partir de abril de 2011, la Compañía implementó un sistema contable, el cual fue parametrizado considerando el ingreso de la información a nivel de totales; es decir, sin el detalle que permita obtener información tanto de costos como de ingresos por producto y servicio y de esta manera disponer de herramientas que contribuyan a un mejor control del registro y manejo de sus operaciones.	Se realizó un cambio en las cuentas contables, con una mayor apertura. Por otro lado, se formalizaron reportes extra contables que permitió observar de mejor manera el desempeño de los productos, clientes y proveedores.
El departamento Contable era el responsable de Administrar y Controlar el efectivo, por lo que se convertía en juez y parte en el manejo de los recursos.	Se procedió a separar las funciones de administración y control del efectivo. Ahora el área de Operaciones y Tesorería administra el flujo de caja y Contabilidad realiza el control de esta operación.
El sistema de cálculo de comisiones y procesos de compensación "Compensador" no estaba concluido.	Se realizó el desarrollo del módulo de reportes, con el fin de tener la información de forma automática y al día, sin los errores que se pueden ocasionar en procesos manuales.

Como fue recomendación de la Junta de Accionistas del año 2011, se dio gran importancia al mejoramiento de estas áreas, llegándose prácticamente a rehacer la Contabilidad del año 2011. Creemos que hay mucho puntos por mejorar, pero se ha realizado un gran avance, esperamos que en el año 2013 se consolide este proceso, que permitirá contar con una mejor información para la toma de decisiones adecuadas.

3.3. DEPARTAMENTO DE CUMPLIMIENTO DE PREVENCIÓN DE LAVADO DE ACTIVOS

Ximena Cerda, Oficial de Cumplimiento de RTC, a partir de mediados de mayo entregó a los oficiales de negocios la cartera de clientes que venía manejando, para que ellos se hagan cargo y se establezca la unidad de cumplimiento como un área independiente, tal como manda la normativa vigente.

Por lo expuesto, se desarrollaron con mucha más prolijidad las actividades propias de esta área, entre las cuales las más importantes son:

- Elaboración del Código de Ética.
- Levantar los procedimientos por productos para determinar las políticas de prevención aplicables por producto.
- Elaboración del Manual de Prevención de lavado de activos, financiamiento de terrorismo y otros delitos.
- Reformas al manual de prevención con la normativa emitida por la Superintendencia de compañías.

- Monitoreo manual y mensual de cada una de las remesas pagadas por las Cooperativas en lo relacionado a prevención de lavado de activos.
- Elaboración y envío de políticas, procedimientos y normativas internas de acuerdo a la solicitud de la Superintendencia de Compañías.
- Capacitación introductoria y conceptual sobre prevención de lavado de activos, financiamiento de terrorismo y otros delitos para todos los empleados.
- Evaluación del personal sobre las capacitaciones brindadas, y evaluación sobre normativa interna del Código de Ética.

3.4. DEPARTAMENTO DE NEGOCIOS

El objetivo principal de un Departamento de Negocios es la búsqueda de oportunidades que repercutan positivamente en el crecimiento y mantenimiento de la compañía, como puede ser la incorporación de nuevos productos, colaboraciones en proyectos, acuerdos de maximización del músculo comercial, etc., es decir no solo debe centrarse en la venta de productos, en realidad sus funciones van más allá.

Una empresa transaccional como RTC y que pertenece al sector Cooperativo, tiene algunas singularidades que la hacen diferente y cuyo manejo es algo más complicado. Por ejemplo:

- Al haber nacido con un capital muy pequeño, la generación de excedentes netos positivos, es la principal fuente de recursos para realizar las inversiones necesarias que permitan ir mejorando el servicio.
- El tener un capital reducido hace que al inicio se tenga un alto grado de dependencia de terceros para la generación de los servicios.
- No se puede abrir las puertas a todas las Cooperativas, ya que al tener servicios transaccionales inter-cooperativas, con los respectivos procesos de compensación, se debe cuidar a las asociadas por problemas "financieros" o de otro tipo, que pudieren presentar.
- El usuario final al cual atiende RTC a través de sus Cooperativas no es precisamente el "innovador" y llegar a altos niveles de transaccionabilidad por el uso de sus productos normalmente toma mucho tiempo.
- Los ingresos de RTC vienen directamente de las transacciones, con comisiones muy pequeñas pero con volúmenes crecientes en el tiempo.
- Si bien RTC es una empresa con fines de lucro, su principal objetivo es el de prestar servicios al sector Cooperativo del Ecuador, procurando economías de escala y mejoramiento de sus productos.

Entonces, del análisis realizado se concluye que las estrategias debían estar encaminadas en aumentar la transaccionabilidad, para lo cual se debía buscar:

- Mantener el mayor tiempo en producción los canales transaccionales.
- Lograr un mayor índice de instalaciones.
- Que los ATMs transaccionen en Banred con el fin de aumentar la adquirencia.
- Que exista un mayor número de tarjetas de débito en circulación.

- Que los oficiales de negocio estén más cerca de sus Cooperativas asignadas, teniendo como consigna que sus funciones van desde vender, firmar el contrato, gestión de instalación, puesta en producción y seguimiento de la transaccionabilidad.

Por lo expuesto y como resumen de lo ya expuesto se lograron los siguientes resultados:

PRODUCTO	DETALLE	2011	2012	INCR.
CAJEROS AUTOMATICOS	Transacciones Autorizador	606.264	798.646	31,73%
	Transacciones Adquiriente	586.362	908.993	55,02%
	Transacciones Totales	1.192.626	1.707.639	43,18%
	Instalaciones nuevos ATMs	21	36	71,43%
	Total ATMs	106	142	33,96%
	ATMs en Banred	99	130	31,31%
TARJETAS DE DEBITO	Tarjetas Emitidas	64.635	91.752	41,95%
	Tarjetas Totales	337.072	401.707	19,18%
REMESAS	Monto	37.435.501	38.185.957	2,66%
	Transacciones	112.479	115.469	2,00%
BDH	Monto	34.787.795	39.086.560	12,36%
	Transacciones	892.240	1.006.407	12,80%
VENTANILLAS COMPARTIDAS	Monto	14.942.402	19.171.362	28,30%
	Transacciones	22.468	21.175	-5,75%
RISE	Monto	50.889	124.845	145,33%
	Transacciones	3.340	7.934	137,54%
POS	Instalaciones nuevos POS	25	118	372,00%
	Total POS	25	143	472,00%
PDAs	Instalaciones nuevos PDAs	16	18	12,50%
	Total PDAs	35	53	51,43%

3.5. PROCESOS ADMINISTRATIVOS

- Se cambió la asesoría Contable – Financiera
- Contratación de servicios electrónicos para el manejo del efectivo: pago proveedores, nómina y otros.
- Capacitación para el personal de la Compañía.
- Redistribución de funciones en las diferentes áreas.
- Actividades para mejoramiento del clima laboral.
- Por el crecimiento de la Compañía y de su personal, se trasladó a nuevas instalaciones, logrando un mejoramiento en su amplitud y costo.

4. ALIANZAS ESTRATEGICAS

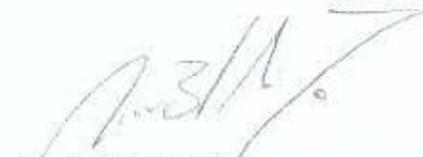
- Se continuó y fortaleció la alianza con el proveedor de ATMs Diebold Ecuador, siendo el principal factor del crecimiento de negocios y patrimonial de RTC. Por la negociación en Red, se logró mejorar los precios de los ATMs y se consiguieron soluciones como por ejemplo de "Antimalware" con licencias múltiples que permite a las Cooperativas de la Red contar con una herramienta con tecnología de punta y a costos muy por debajo de los de mercado.
- Se consolidó la alianza con Yellow Pepper con la salida a producción de COONECTA Celular y el intercambio de servicios interempresarial, que culminará con una expansión de

puntos de servicio en la Red con corresponsalías no bancarias y pago y recaudación de servicios.

- Con Bussines Ware, proveedor del sistema de prevención de lavado de activos, se mejoró la alianza, logrando que RTC como facilitador de negocios hacia las Cooperativas tenga costo cero de sus servicios, que son muy importantes en el negocio transaccional.
- Se encuentra en negociación una alianza con TECNASA proveedor de ATMs NCR, con el fin de ampliar la oferta de estas máquinas para las Cooperativas asociadas.
- Con Equivida y Memorial, las alianzas mantenidas están en revisión, ya que no se observan resultados positivos en el servicio que brindan atado a nuestro producto de remesas.

5. INFORME FINANCIERO

Se adjunta Balance General al 31 de Diciembre 2012.



Ramiro Baldeón Oñate
Vicepresidente Ejecutivo



COONECTA
RED COOPERATIVA

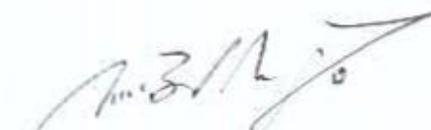


RED TRANSACCIONAL COOPERATIVA RTC S.A.
Balance de Resultados
Desde 01/Ene/2012 Hasta 31/Dic/2012

4.	INGRESOS			\$ (1.587,57)
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES		\$ (1.578,10)	
4.1.1.001	VENTAS CON 12% IVA	\$ (1.010,35)		
4.1.1.002	VENTAS CON 0% IVA	\$ (9,64)		
4.1.1.003	COMISIONES GANADAS REMESAS	\$ (260,41)		
4.1.1.004	COMISIONES GANADAS BG	\$ (297,70)		
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		\$ (9,47)	
4.2.1.001	INTERESES INVERSIONES	\$ (1,85)		
4.2.2.009	VARIOS	\$ (7,62)		
5.	COSTOS			\$ 963,51
5.1.	COSTOS		\$ 963,51	
5.1.1.001	COSTO DE VENTAS	\$ 886,89		
5.1.1.003	PROVISION WOCU FACTURAS	\$ 36,03		
5.1.1.004	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	\$ 40,59		
6.	GASTOS			\$ 494,91
6.1.	OPERACIONALES		\$ 469,06	
6.1.1.	GASTOS DEL PERSONAL		\$ 252,45	
6.1.1.01.001	SUELDOS UNIFICADOS	\$ 66,84		
6.1.1.01.002	SOBRETIEMPOS	\$ 12,91		
6.1.1.01.003	APORTE PATRONAL IRSS IECE-SECAP	\$ 11,18		
6.1.1.01.004	FONDO DE RESERVA	\$ 5,56		
6.1.1.01.005	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 7,55		
6.1.1.01.006	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 2,48		
6.1.1.01.008	VACACIONES	\$ 0,01		
6.1.1.01.009	CAPACITACION	\$ 0,62		
6.1.1.01.010	REFRIGERIOS	\$ 1,05		
6.1.1.01.011	AGASAJOS	\$ 2,73		
6.1.1.01.016	SEGURO MEDICO PRIVADO	\$ 4,35		
6.1.1.02.001	SUELDOS UNIFICADOS	\$ 91,11		
6.1.1.02.002	SOBRETIEMPOS	\$ 10,02		
6.1.1.02.003	APORTE PATRONAL IRSS-IECE-SECAP	\$ 10,97		
6.1.1.02.004	FONDO DE RESERVA	\$ 3,27		
6.1.1.02.005	DECIMO TERCER SUELDO	\$ 7,65		
6.1.1.02.006	DECIMO CUARTO SUELDO	\$ 2,82		
6.1.1.02.008	VACACIONES	\$ 0,46		
6.1.1.02.009	CAPACITACION	\$ 3,16		
6.1.1.02.010	REFRIGERIOS	\$ 1,62		
6.1.1.02.011	AGASAJOS	\$ 0,02		
6.1.1.02.012	UNIFORMES	\$ 1,71		
6.1.1.02.013	SERVICIOS OCASIONALES	\$ 0,48		
6.1.1.02.015	SEGURO MEDICO PRIVADO	\$ 3,82		
6.1.1.02.017	SALARIO DIGNO	\$ 0,07		
6.1.2.	GASTOS GENERALES		\$ 214,31	
6.1.2.01.001	ENERGIA ELECTRICA	\$ 0,27		
6.1.2.01.003	TELEFONOS CELULAR - CNT	\$ 1,64		
6.1.2.01.004	INTERNET	\$ 9,31		
6.1.2.01.005	MANTENIMIENTO INSTALACIONES	\$ 1,25		
6.1.2.01.007	MANTENIMIENTO CAJEROS	\$ 46,32		
6.1.2.01.008	SEGUROS INSTALACIONES Y EQUIPOS	\$ 0,70		
6.1.2.01.009	SERVICIOS VEHICULOS	\$ 1,26		
6.1.2.01.011	COMBUSTIBLE Y LUBRICANTES	\$ 0,52		
6.1.2.01.012	VIATICOS	\$ 2,63		
6.1.2.01.013	CORREO	\$ 3,63		
6.1.2.01.015	ARRIENDOS	\$ 9,39		
6.1.2.01.016	ANUNCIOS Y PUBLICIDAD	\$ 22,21		
6.1.2.01.017	GASTOS JUDICIALES Y NOTARIALES	\$ 0,16		
6.1.2.01.018	SERVICIOS OCASIONALES	\$ 0,62		
6.1.2.01.019	SUMINISTROS DE OFICINA E IMPRENTA	\$ 3,19		
6.1.2.01.020	SUMINISTROS CAFETERIA Y LIMPIEZA	\$ 0,92		
6.1.2.01.023	SERVICIO TECNICO	\$ 0,10		
6.1.2.01.026	HOSPEDAJE Y VARIOS DE ESTADIA	\$ 1,68		
6.1.2.01.027	OTROS GASTOS ASESORIA Y CONSULTORIA	\$ 1,50		
6.1.2.01.029	EVENTOS	\$ 0,12		
6.1.2.01.030	BONUS	\$ 2,30		
6.1.2.01.031	PASAJES AEREOS	\$ 0,17		

6.1.2.01.033	MOVILIZACION	\$	2,95	
6.1.2.01.034	ALIMENTACION	\$	0,73	
6.1.2.02.001	ENERGIA ELECTRICA	\$	2,35	
6.1.2.02.002	AGUA	\$	0,02	
6.1.2.02.003	TELEFONOS CELULAR - CNT	\$	3,21	
6.1.2.02.004	INTERNET	\$	4,07	
6.1.2.02.005	MANTENIMIENTO INSTALACIONES	\$	0,43	
6.1.2.02.006	MANT.MUEB.ENS.Y EQ/OFIC	\$	0,42	
6.1.2.02.008	SEGUROS INSTALACIONES Y EQUIPOS	\$	1,80	
6.1.2.02.009	VIATICOS	\$	2,38	
6.1.2.02.010	CORREO	\$	4,14	
6.1.2.02.011	SUSCRIPCIONES	\$	0,15	
6.1.2.02.012	ARRIENDOS	\$	7,70	
6.1.2.02.013	HONORARIOS PROFESIONALES	\$	2,71	
6.1.2.02.014	GASTOS JUDICIALES Y NOTARIALES	\$	0,35	
6.1.2.02.015	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$	0,11	
6.1.2.02.016	SUMINISTROS DE OFICINA E IMPRENTA	\$	5,39	
6.1.2.02.017	SUMINISTROS CAFETERIA Y LIMPIEZA	\$	0,89	
6.1.2.02.018	SEGURIDAD	\$	0,73	
6.1.2.02.020	HOSPEDAJE Y VARIOS DE ESTADIA	\$	2,54	
6.1.2.02.021	PATENTE	\$	0,01	
6.1.2.02.023	EVENTOS	\$	3,38	
6.1.2.02.024	GESTION Y REPRESENTACION	\$	0,03	
6.1.2.02.025	SERVICIOS OCASIONALES	\$	5,55	
6.1.2.02.026	BONOS	\$	2,59	
6.1.2.02.027	PASAJES AEREOS	\$	8,20	
6.1.2.02.029	SERVICIO DE TRANSPORTE	\$	5,91	
6.1.2.02.030	MOVILIZACION	\$	0,81	
6.1.2.02.031	FINANCIAMIENTO CAJEROS	\$	10,27	
6.1.2.02.032	SERVICIO DATA CENTER Y ADICIONALES	\$	8,54	
6.1.2.02.033	SERVICIOS PUBLICITARIOS	\$	7,32	
6.1.2.02.034	ATENCION CLIENTES	\$	3,57	
6.1.2.02.035	SERVICIOS DE LIMPIEZA	\$	1,33	
6.1.2.02.036	SERVICIOS DE MENSAJERIA	\$	0,82	
6.1.2.02.038	GASTO INSTALACIONES	\$	3,02	
6.1.3.	OTROS GASTOS			\$ 2,30
6.1.3.01.003	PROVISION INCOBRABLES	\$	1,27	
6.1.3.01.006	DEPRECIACION ACTIVOS FIJOS	\$	1,03	
6.2.	GASTOS NO OPERACIONALES			\$ 22,50
6.2.1.	GASTOS NO OPERACIONALES			
6.2.1.001	INTERESES Y COMISIONES	\$	8,41	
6.2.1.002	SERVICIOS BANCARIOS	\$	5,53	
6.2.1.003	CHEQUERAS	\$	0,27	
6.2.1.004	ISD PAGO A TERCEROS	\$	2,93	
6.2.2.002	GASTO IVA	\$	1,32	
6.2.2.003	ALICUOTA MANTENIMIENTO EDIFICIO	\$	4,04	
6.3.	GASTOS NO DEDUCIBLES			\$ 3,35
6.3.1.	VARIOS			
6.3.1.01	VARIOS	\$	0,07	
6.3.1.01.001	MULTAS - GLOSAS	\$	0,05	
6.3.1.01.002	MORAS FISCALES - IMPUESTOS	\$	0,22	
6.3.1.01.007	OTROS NO DEDUCIBLES	\$	3,01	
6.3.1.01.009	AJUSTE POR REDONDEO	\$	0,00	
	UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE PARTICIPACION TRABAJADORES			\$ (129,15)
	15 % PARTICIPACION TRABAJADORES			\$ 19,37
	UTILIDAD DEL EJERCICIO ANTES DE IMPUESTOS			\$ (109,78)
	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR			\$ 26,00
	UTILIDAD NETA DEL EJERCICIO			\$ (83,78)


ING. GABRIELA CHECA
CONTADOR


ING. RAMIRO BALDEON
VICEPRESIDENTE EJECUTIVO



RED TRANSACCIONAL COOPERATIVA RTC S.A.
Balance General
Desde 01/Ene/2012 Hasta 31/Dic/2012

ACTIVO									
1.1.1.01.02.001	CAJA CHILCA	\$	0,089						\$ (631,399)
1.1.1.02.01.001	BANCO DEL PROMEBICA	\$	56,787						\$ (9,091)
1.1.1.02.01.002	BANCO DE GUAYAQUIL	\$	57,920						\$ (82,601)
1.1.1.02.01.003	COOP JARDIN AZUAYO LTDA	\$	0,100						\$ (433,251)
1.1.1.02.01.004	COOP. COOPROGRESO LTDA	\$	8,271						\$ (105,644)
1.1.1.02.01.006	BANCO GUAYAQUIL ADMINST	\$	2,802						\$ (151,222)
1.1.2.	EXIGIBLE	\$	493,59						\$ (12,731)
1.1.2.01.01.	CLIENTES	\$	177,80						\$ (138,948)
1.1.2.01.01.01	CUENTAS POR COBRAR CLIENTES COOPERATIVAS	\$	166,723						\$ (9,331)
1.1.2.01.01.01	CTAS POR COBRAR WICCU	\$	14,515						\$ (4,561)
1.1.2.01.01.10.01	() PROVISION ACCUMULADA	\$	(3,437)						\$ (0,201)
1.1.2.01.01.	OBLIGACIONES TRIBUTARIAS POR COBRAR	\$	111,84						\$ (0,377)
1.1.2.01.02.002	ERBITO IVA RETENCIONES	\$	106,703						\$ (0,377)
1.1.2.01.03.003	CREDITO TRIB. IVA ADQUISICIONES	\$	2,775						\$ (2,300)
1.1.2.01.03.004	CREDITO TRIBUTARIO, RETENCIONES RENTA DE CLIENTES	\$	2,368						\$ (2,269)
1.1.2.01.05.	PRESTAMOS Y ANTICIPOS AL PERSONAL	\$	0,76						\$ (0,000)
1.1.2.01.05.002	PRESTAMOS PERSONAL	\$	0,761						\$ (19,099)
1.1.2.01.07.	REMEDIADORAS MONTOS	\$	170,52						\$ (0,431)
1.1.2.01.07.001	REMESAS VIGO	\$	(19,024)						\$ (0,271)
1.1.2.01.07.002	REMESAS RIA	\$	(66,771)						\$ (0,341)
1.1.2.01.07.003	REMESAS TELEGRADOS	\$	(10,399)						\$ (10,000)
1.1.2.01.07.004	REMESAS VIAMERICAS	\$	9,861						\$ (0,071)
1.1.2.01.07.005	REMESAS TRANSFAST	\$	(9,329)						\$ (20,441)
1.1.2.01.07.006	REMESAS INTERCAMBIO EXPRESS	\$	208,091						\$ (10,071)
1.1.2.01.07.007	REMESAS DINEX	\$	9,336						\$ (10,071)
1.1.2.01.07.008	REMESAS I-TRANSFER	\$	0,611						\$ (10,071)
1.1.2.01.07.009	INF. REGULARIZACIONES COMPENSACIONES	\$	(15,710)						\$ (10,841)
1.1.2.01.07.012	WCCU PROYECTOS	\$	71,838						\$ (10,841)
1.1.2.01.09.	OTROS DEUDORES	\$	11,79						\$ (10,841)
1.1.2.01.09.002	GARANTIA ARRENDOS OFICINAS	\$	4,940						\$ (0,000)
1.1.2.01.09.009	GARANTIA BG	\$	6,854						\$ (0,000)
1.1.2.02.	OTRAS CTAS POR COBRAR	\$	12,87						\$ (0,000)
1.1.2.02.01.003	OTRAS CTAS POR COBRAR	\$	12,870						\$ (0,000)
1.2.	ACTIVOS FIJOS	\$	569,51						\$ (0,000)
1.2.1.	FIJO DEPRECIABLE	\$	569,51						\$ (1,791)
1.2.2.005	EQUIPO DE OFICINA	\$	0,405						\$ (10,445)
1.2.2.006	DEP. ACCUMULADA EQUIPO DE OFICINA	\$	(0,047)						\$ (0,000)
1.2.2.007	MUEBLES Y ENSERES	\$	11,159						\$ (0,201)
1.2.2.008	DEP. ACCUMULADA MUEBLES Y ENSERES	\$	(2,638)						\$ (6,669)

