

Quito, 24 de Enero del 2013

INFORME DE GERENTE
SEGÚN REG OFICIAL 44,13-X-92
ECUATUTOR S.A.
AÑO 2012

1.1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS: La expectativa creada por las posibilidades que el sector en el que nos desenvolvemos que se creó, fue muy alta, más la falta de definición en cuanto al desembolso o pago de los contratos adjudicados por parte del estado, que es nuestro principal proveedor, hizo que la empresa frene un poco el volumen de trabajo proyectado con los objetivos planteados, mismos que para el futuro período esperamos que se cumplan ya que estos contratos estatales son los que alimentan financieramente la empresa.

1.2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y EL DIRECTORIO: En este punto el directorio estableció un cronograma de trabajo, lastimosamente la empresa tuvo un receso en sus actividades, básicamente por el ambiente electoral, pese a esto la empresa continuó trabajando y cumpliendo con los contratos firmados con el sector público básicamente.

1.3.- INFORMACION DE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO (AMBITOS ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL): En la parte societaria la empresa mantuvo los mismos socios quedando el paquete accionario como se estableció anteriormente, el área laboral, contable y legal se mantiene con asesoria tercerizada y particular respectivamente, sin que hasta la fecha se tengan inconvenientes.

1.4.- SITUACION DE LA COMPAÑIA AL CIERRE DEL PERIODO: Comparando los periodos 2011 y 2012 podemos observar un incremento de las ventas pasando de 78M vs. 138M, debido a la consolidación de algunos contratos, el efectivo en bancos pasa de 20M a 2,866 USD, también el apareamiento de una cuenta por cobrar de 3M, no ha habido inversión, ni de muebles y enseres o equipos, en ventas de 162M a 191M, al ser proveedores del estado, el pago a recibir es aproximadamente a 60 días, entre etapa y etapa de cada uno de el cumplimiento de los contratos y entrega de los mismos por lo que deberíamos reservar fondos para prevenir una falta de liquidez.

Pese a que la utilidad reflejada en el año 2011 es de 2,195 USD vs. 1,990 USD en el año 2012 no se puede interpretar como un estancamiento, este no es tal ya que debemos revisar que las ventas por nuestros servicios se incrementaron en 61M.

1.5.- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES-PERDIDA: Como se puede observar en el estado de resultados integral este período arroja una utilidad de 2,341.58, USD, estas deberían reinvertirse en tecnología y/o comunicaciones, o en la posible adquisición de un vehículo ya que para poder competir con otras empresas del

segmento esta área es crítica debido a los desplazamientos hacia todos los sectores del país.

1.6.- RECOMENDACIONES SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO: Debemos continuar con el trabajo dentro del estado ya que es el único que contrata este tipo de servicios y en ese volumen, deberíamos identificar el mercado en el sector privado que podemos atender y al estar concentrados nuestros esfuerzos con el estado, es posible que descuidemos este sector privado quienes podrían solucionar algún problema financiero o de liquidez que se tendría al contar solamente con un solo proveedor.

1.7.- CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL: Pese a que no manejamos venta de productos terminados, pues somos una empresa proveedora de servicios, en caso de necesitar implementar este tipo de normas haremos los trámites respectivos en el IEPI.

Atentamente;



Ec. Juan Carlos Sosa Villaquirán
GERENTE GENERAL
ECUATUTOR S.A.