



## **INFORME DE LA GERENCIA**

**A los señores Accionistas de la compañía  
NOTUSLINK CIA LTDA.**

**Marzo 11 del 2013**

Con el fin de cumplir con las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es muy grato dirigirme a ustedes con el propósito de informarles y poner a su consideración señores socios de la compañía Notuslink Cia., el informe de Gerencia por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del 2012 como sigue.

### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS**

El año 2012 sin lugar a dudas ha sido un año en que la empresa ha logrado cumplir con importantes objetivos. La planeación que se realizó en finales del año 2011 permitieron que los mismos se concreten.

Hemos podido incorporar y conformar un equipo de trabajo sólido lo que permite mejorar tiempos en respuesta, dar un mejor servicio, mejorar la calidad de nuestros productos y que los clientes con los que estamos trabajando estén satisfechos.

La cartera de clientes se ha expandido, factor fundamental para considerar al año 2012 como un excelente año, sobre todo porque el crecimiento alcanzado frente a los años anteriores es superlativo.

A pesar que todavía somos una empresa pequeña las proyecciones realizadas para el año 2013 y los proximos son favorables lo que invita a seguir poniendo mucho esfuerzo, y seguir con el mismo ímpetu con el que se trabajo en el años anteriores. Es importante tomar en cuenta que el 2013 seguramente será un ao donde el principal objetivo es alcanzar una estabilidad y nivelarnos en relación al comportamiento normal en el que se encuentra el mercado.

Por otro lado es muy importa no descuidar la competencia que como en cualquier mercado competitivo, la misma cada día es más importante por lo que se sugiere trabajar en construir barreras de entrada y mejorar la calidad de nuestros servicios de tal manera que podemos mejorar nuestra ventaja competitiva. Tenemos que convertirnos en una empresa eficiente y eficaz en el manejo de los proyectos actuales y futuros, solo esto nos permitirá ser más rentables.

Es importante durante el nuevo año trabajar en cumplir objetivos que sean claros y medibles y que se los pueda ir revisando perdiódicamente, por eso es de mi interés que se proponga realizar reuniones periódicas para revisar la situación de la compañía.

Sin lugar a dudas, estamos seguros que el 2013 será un año de un importante crecimiento para la empresa tal vez no tan significativo cómo lo fue el 2012, pero si de estabilización cómo lo decimos anteriormente y sobre todo de solidificación.

Una recomendación más que hago es que en el 2013, se incorpore al equipo de una persona que se encargue única y exclusivamente de la gestión de ventas y promoción de Notuslink. Tenemos que expandir nuestro mercado y

nuestra cartera de clientes y sólo una persona dedicada 100% a esta actividad podrá conseguir con lo mismo.

Por otro lado hago una recomendación y es que en este 2013 la empresa haga un considerable aumento de capital de tal manera que nuestro patrimonio se vaya robusteciendo y no incurramos en observaciones de las entidades reguladoras.

A continuación, se detalla la situación financiera de Notuslink en comparación con años anteriores, un resumen de la relación actual con los clientes, los costos de producción y la propuesta de reinversión de utilidades.

## **SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS OPERATIVOS**

Las operaciones de la compañía durante el año 2012 arrojan unas ventas de US\$ 146.203,85 es decir que el crecimiento en relación al año 2011 es casi de un 110% esto se debe a una adecuada gestión de ventas. El resultado del ejercicio que arroja US\$ 4322,29 antes de impuestos y participación de trabajadores como se explicó anteriormente es importante trabajar en ser más eficientes para mejorar nuestra rentabilidad final.

Sin embargo, esto es favorable para la empresa ya que arroja resultados positivos como segundo año consecutivo que sin duda es alentador y demuestra que el escenario para el año 2013 es factible alcanzar los objetivos propuestos en donde nos planteamos crecer por lo menos en un 5%, 2 puntos porcentuales más que el crecimiento proyectado que tendrá el estado en este año.

Sin duda se han superado notablemente los resultados que se tenía esperado conseguir este año.

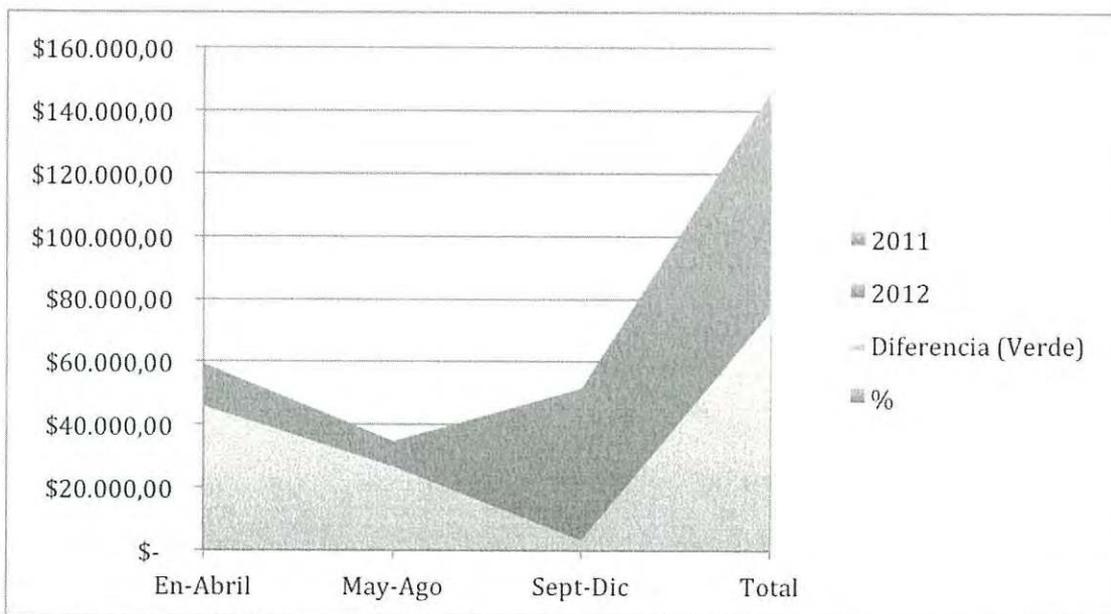
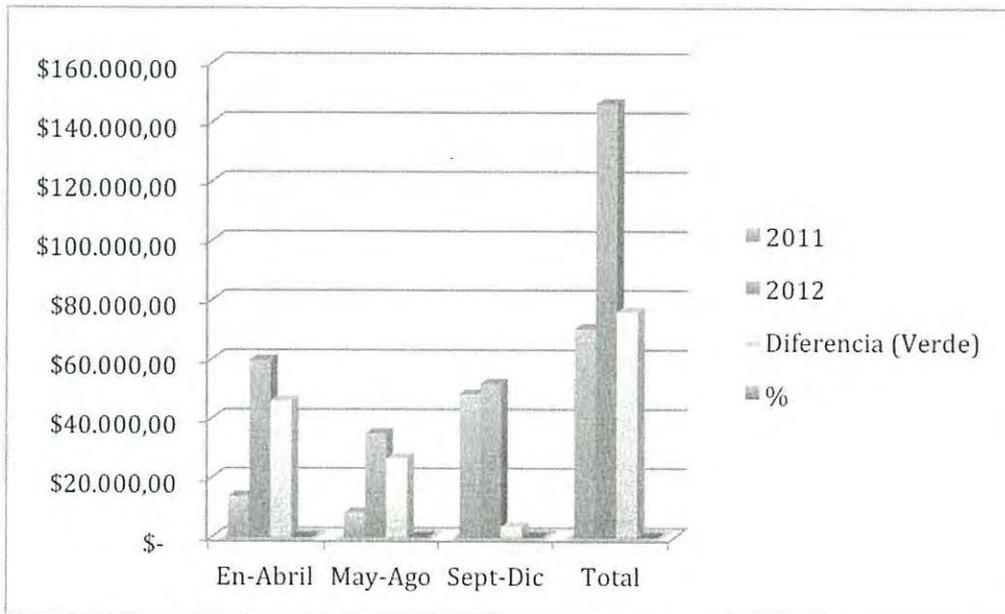
Para el año 2013 se espera tener un crecimiento sostenido y que la facturación llegue a sobrepasar los ciento sesenta mil dólares, esto como se decía anteriormente alrededor de un 5%.

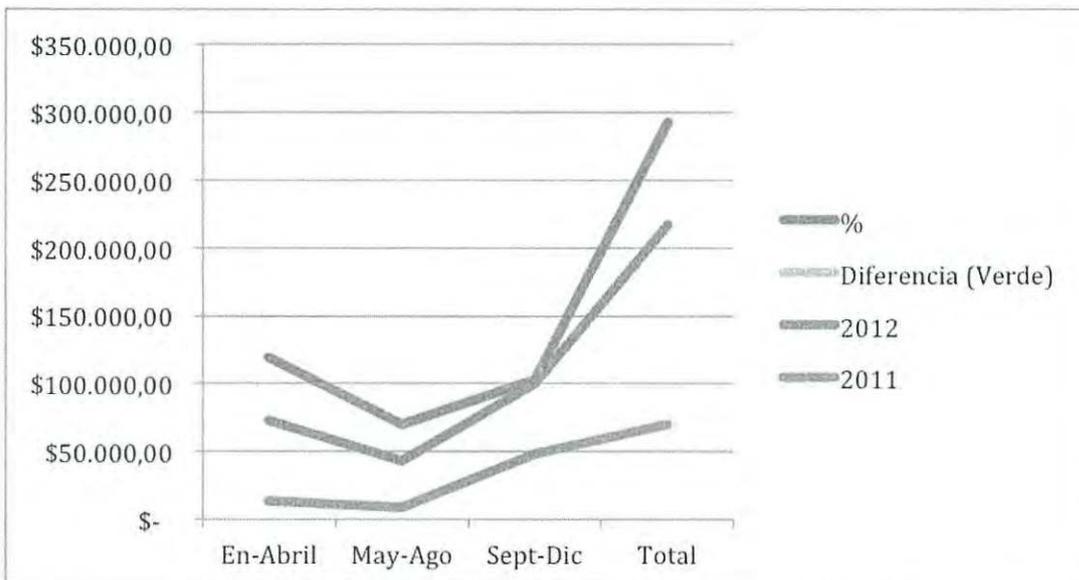
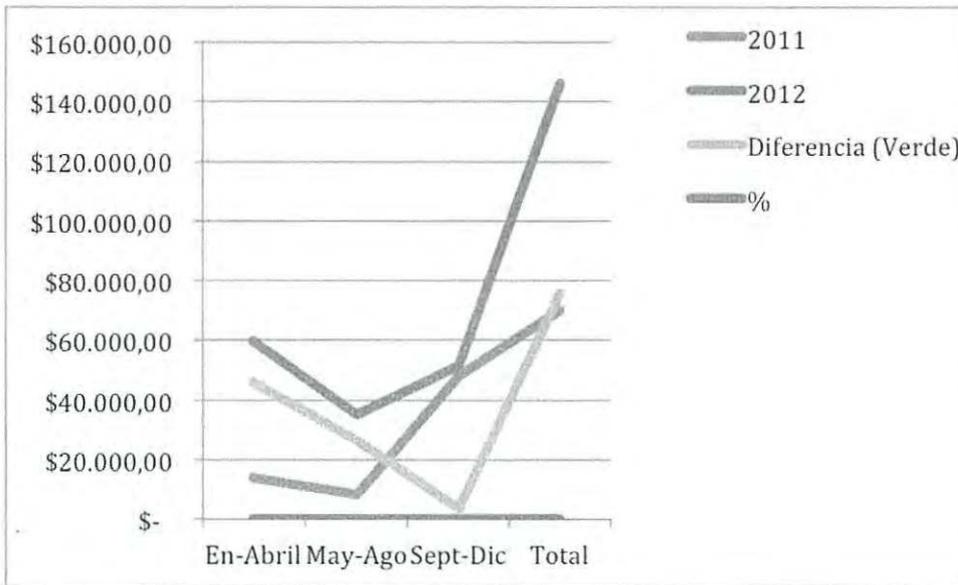
Para entender este comportamiento y proyectar el 2013, a continuación se expone un cuadro comparativo de las ventas del 2011 vs las del 2012. Acá podremos entender de manera visual el real crecimiento alcanzado.

**Comparación de Ventas 2011 Vs. 2012.**

| <b>Ventas</b>   | <b>2011</b> | <b>2012</b>  | <b>Diferencia<br/>(Verde)</b> | <b>%</b> |
|-----------------|-------------|--------------|-------------------------------|----------|
| <b>En-Abril</b> | \$13.730,00 | \$59.559,11  | \$45.829,11                   | 334%     |
| <b>May-Ago</b>  | \$8.308,59  | \$34.909,65  | \$26.601,06                   | 320%     |
| <b>Sept-Dic</b> | \$48.235,44 | \$51.735,09  | \$3.499,65                    | 7%       |
| <b>Total</b>    | \$70.274,03 | \$146.203,85 | \$75.929,82                   | 108%     |

Un dato importante es mencionar que durante el 2012, agosto fue el mes de menor facturación en todo el año y abril el mejor. Esto nos tiene que dar luces de cómo tenemos que comportarnos en el 2013 y tomar acciones para poder enfrentar meses de bajo movimiento y que los mismos no nos afecten a nuestro flujo mensual. Pensando sobre todo que en este ao proponemos consolidar el equipo trayendo una persona para que se haga cargo del departamento comercial.





### Relación con los clientes

Es importante saber que hemos consolidado y fortalecido relación con clientes lo que nos permitió sostenernos y además hacer de ellos nuestros clientes estrella por lo que tenemos que tenerlos muy de cerca y no permitir que se vayan con otras empresas competidoras ya que ellos representan casi un 80% de las ventas totales. Metropolitan Touring, Lautrec Publicidad, Invede entre otro más.

## Cuadro 2011

|                                 |                 |             |
|---------------------------------|-----------------|-------------|
| METROAGENCIA                    | 17564,04        | 25%         |
| PUBLICIDAD LAUTREC              | 11080           | 16%         |
| GUJOAL                          | 8992,86         | 13%         |
| INVERSION Y DESARROLLO INVEDE   | 8752            | 12%         |
| PNUD                            | 7651,72         | 11%         |
| EXPOEVENTOS CIA.LTDA            | 3278,36         |             |
| CORPEI                          | 2500            |             |
| GERENCIA DE MODELOS             | 2300            |             |
| INSCORA                         | 1600            |             |
| MUNDISABOR                      | 1410,38         |             |
| WHOLEBUSINESS                   | 1242,85         |             |
| OLBREZ COMUNICACION CREATIVA    | 1100,75         |             |
| C.T.KAPAWI                      | 863             |             |
| ASOCIACION CRISTIANA DE JOVENES | 800             |             |
| FIDEICOMISO BANCA MIGRANTE      | 595             |             |
| SANTIAGO ZURITA                 | 199,5           |             |
| FYBECA                          | 150             |             |
| NOVAECUADOR                     | 115             |             |
| MARIA HELENA ORTUÑO             | 53,57           |             |
| ECUADVENTUR S.A,                | 25              |             |
| <b>Total general</b>            | <b>70274,03</b> | <b>100%</b> |

## Cuadro 2012

|                                |           |     |
|--------------------------------|-----------|-----|
| METROAGENCIA                   | 33.812,06 | 23% |
| PNUD                           | 24.484,66 | 17% |
| LAUTREC PUBLICIDAD             | 12.600,77 | 9%  |
| INVERSION Y DESARROLLO INVEDE  | 9.235,00  | 6%  |
| PROMOSTOCK                     | 8.632,70  | 6%  |
| C.T.P.TELEDOS                  | 7.000,00  | 5%  |
| CORPEI                         | 4.245,00  |     |
| SUSHICORP                      | 4.093,76  |     |
| LOCATION WORLD                 | 3.450,00  |     |
| OLBREZ COMUNICACION CREATIVA   | 2.995,00  |     |
| EXPOEVENTOS CIA.LTDA           | 2.835,00  |     |
| CAMARA INDUSTRIAS Y PRODUCCION | 2.820,00  |     |

|                             |                   |             |
|-----------------------------|-------------------|-------------|
| GERENCIA CORPORATIVA        | 2.530,00          |             |
| MUEPRAMODUL                 | 2.505,85          |             |
| MARIA BELEN ALARCON         | 2.430,00          |             |
| NOVAECUADOR                 | 2.200,00          |             |
| PROADRES                    | 1.954,93          |             |
| IDISUD                      | 1.921,00          |             |
| TEXTIL ECUADOR              | 1.863,00          |             |
| MARCELO SAENZ               | 1.830,00          |             |
| MUNDISABOR                  | 1.410,10          |             |
| FUND.ROSA LUXEMBURG         | 1.292,50          |             |
| C.T.KAPAWI                  | 1.187,00          |             |
| GUJOAL                      | 1.072,59          |             |
| WILSONTOUR VIAJES           | 1.000,00          |             |
| QUALITY SOLUTIONS           | 955,00            |             |
| CARLOS OSEJO                | 935,43            |             |
| ESTEBAN RICAURTE            | 727,00            |             |
| JUAN MIGUEL ESPINOSA        | 693,00            |             |
| SANTIAGO CARCELEN           | 590,00            |             |
| ORQUESTA SINFONICA NACIONAL | 490,00            |             |
| DIEGO MARTINEZ              | 400,00            |             |
| GERENCIA DE MODELOS         | 400,00            |             |
| DINAMICA DE CONSTRUCCION    | 280,00            |             |
| FRESSMART                   | 195,00            |             |
| MANUEL MARTINEZ             | 140,00            |             |
| FUNDACION ESQUEL            | 125,00            |             |
| GABRIELA AGUIRRE            | 122,50            |             |
| COMUNIDAD KICKWA AÑANGU     | 120,00            |             |
| LORENA ACOSTA               | 70,00             |             |
| CHRISTIAN SUAREZ            | 70,00             |             |
| ROMULO VASQUEZ              | 70,00             |             |
| DENISE COBO                 | 70,00             |             |
| JAVIER AUQUI                | 70,00             |             |
| OMAR ALMEIDA                | 70,00             |             |
| GOLATINAMERICA              | 70,00             |             |
| NEPTALI MENA                | 70,00             |             |
| JEANNETH JARA               | 70,00             |             |
| <b>Total general</b>        | <b>146.203,85</b> | <b>100%</b> |

## Costos de Producción

La operación en el año 2011 y sus resultados arrojados, nos dio claridad sobre nuestros costos operativos. El costo del servicio bordea el 45% y los gastos administrativos y de ventas el 50% lo que nos da un margen del 5%.

En cambio en el 2012 el costo de servicio es del 70% y el costo de los gastos administrativos y de ventas está en el 24% lo que nos dio un margen de 3%

El objetivo es en los años siguientes estabilizarnos y manejar rangos similares a los del mercado en el que nos encontramos, es decir costos de producción del 70% o menores de tal manera que la rentabilidad sea interesante para los accionistas. La proyección para los siguientes años es tener un margen de utilidad neta del 6% en el 2013, del 8% en el 2014 y del 12% en el 2015. Para alcanzar con estos objetivos, tenemos que ser más eficientes de tal manera que podamos bajar gastos de administración y ventas.

Muy atentamente,

  
Camilo Carcelén Vela

Gerente General

Notuslink CIA. Ltda.

---

📍 Av. Colón y 8 de Diciembre, Edificio Cristóbal Colón, Oficina #705

✉ [info@notuslink.com](mailto:info@notuslink.com)

🐦 [@notuslink](https://twitter.com/notuslink)

☎ T. (593-2) 252 1500

🌐 [www.notuslink.com](http://www.notuslink.com)

ESPÍRITU DIGITAL 