



INFORME DE LA GERENCIA

A los señores Accionistas de la compañía
NOTUSLINK CIA LTDA.

Marzo 14 del 2014

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 2013 como sigue.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y OPERATIVOS

El año 2013 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 2012 permitieron que los mismos se concreten.

Hemos podido consolidar 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 mantenido en relación al año anterior, esto nos demuestra que mantenemos una buena relación con nuestros clientes, lo que



posibilita que tengamos un buen porcetaneje en recompra de los productos y servicios que nosotros ofrecemos.

A pesar que todavía somos una empresa en crecimiento las proyecciones realizadas para el año 2014 y los proximos son favorables lo que invita a seguir poniendo mucho esfuerzo, y seguir con el mismo impetu con el que se trabajo en el años anteriores. Es importante tomar en cuenta que el 2014 seguramente será un año 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 importante 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 mesurables 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 2014 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.

El año anterior se hizo el esfuerzo y se incorporó al equipo de Notuslink, una persona para que encargue única y exclusivamente de la gestión de ventas y promoción de Notuslink. Los resultados no fueron los mejores por lo que se



recomienda en este año dar un mayor apoyo a esta persona y apoyar con una promoción y publicidad en distintos frentes de tal manera que nos podemos dar a conocer en más y en otras ciudades del país.

Por ciertas razones la realización del aumento de capital que se propuso realizarlo, no fue posible hacerlo por lo que nuevamente solicito que se lleve a cabo el mismo, es muy importante robustecer el patrimonio de la compañía.

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

Este año uno de los objetivos de Notuslink es consolidar el equipo de trabajo, para lo cuál se ha desarrollado llevar varias acciones que hagan que el equipo de trabajo se sienta agusto con la compañía y de esa manera se involucren más con nuestra misión.

Se desarrollo un plan de incentivos no económicos, son 8 puntos distintos que se socializaron con el equipo de trabajo, el cuál estuvo de acuerdo con los mismos. Por lo tanto a partir del mes de abril se implementará este plan y se espera tener muy buenos resultados. Se va a realizar una evaluación periódica para ver como van los mismos y si hay que mejorarlos y cambiarlos.

Por otro lado se ha determinado que se realicen actividades fuera de la oficina con el objetivo fundamental de mejorar la relación del equipo de trabajo, al estar tanto tiempo en una oficina, es muy importante que el clima laboral sea satisfactorio para cada persona.

Otro de los puntos que se van a implementar este ao es fortalecer los planes de capacitación tanto interna como externa, la idea es que cada uno tenga por lo menos 2 capacitaciones externas y que desarrollemos varias internas. En la medida que se presenten las mismas se irán evaluando.

SITUACIÓN FINANCIERA Y RESULTADOS OPERATIVOS



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.

Las operaciones de la compañía durante el año 2013 arrojan unas ventas de US\$ 134.634,21 es decir que en relación al año anterior, tuvimos un decrecimiento de un 8% esto debido a varios factores internos y externos que hicieron que el año 2012 sea un año atípico y complicado. El resultado del ejercicio que arroja es de US\$ 2.365,97 antes de impuestos y participación de trabajadores como se explicó anteriormente es importante trabajar en ser más eficientes para mejorar nuestra rentabilidad final.

Esperábamos tener un crecimiento considerable este año, sin embargo esto no fue posible. A pesar de esto, no generamos pérdida y si tenemos un resultado positivo, como tercer año consecutivo. El objetivo para el año 2014 es recuperar lo que no se vendió el 2013 y por lo menos crecer un 5%, 2 puntos porcentuales más que el crecimiento proyectado que tendrá el estado en este año.

Para el año 2014 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%.

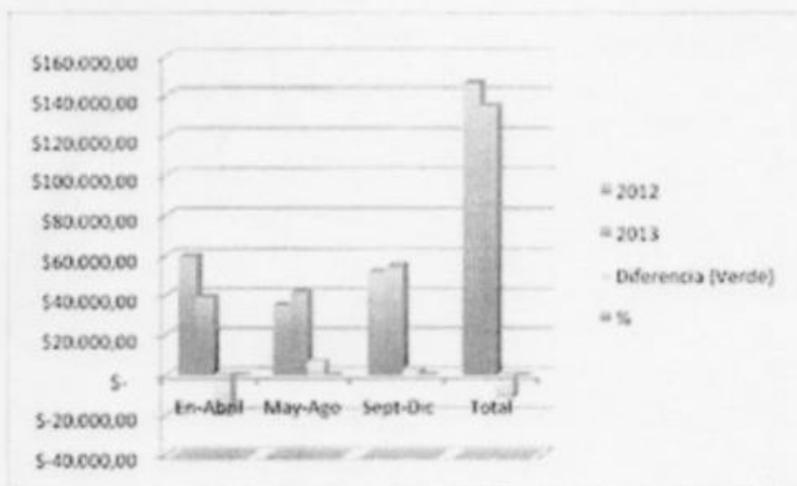
Para entender este comportamiento y proyectar el 2014, a continuación se expone un cuadro comparativo de las ventas del 2012 vs las del 2013. Aquí podremos entender de manera visual el comportamiento de este año.

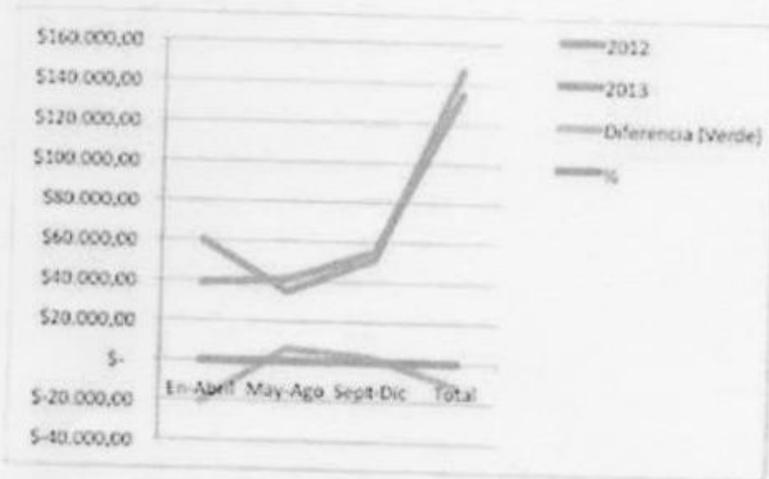
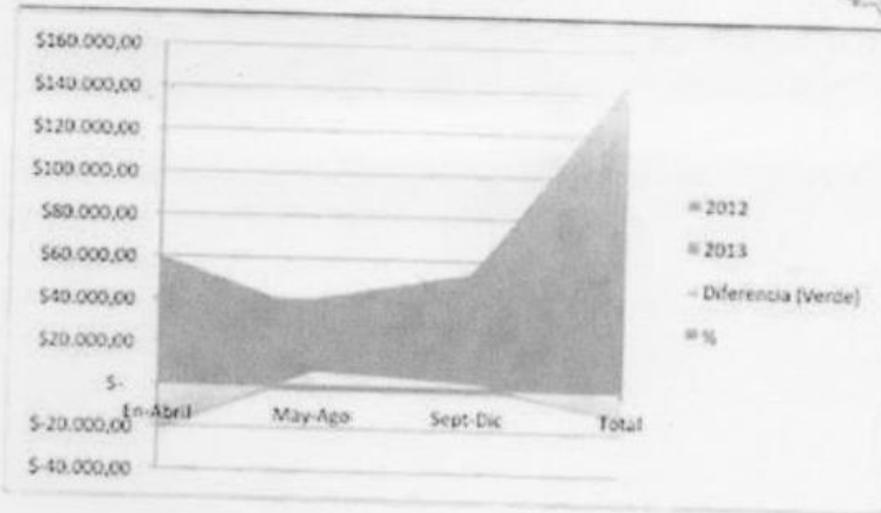


Comparación de Ventas 2012 Vs. 2013.

Ventas	2012	2013	Diferencia (Verde)	%
En-Abril	\$59.559,11	\$38.881,15	\$-20.677,96	-35%
May-Ago	\$34.909,65	\$41.450,04	\$6.540,39	19%
Sept-Dic	\$51.735,09	\$54.303,02	\$2.567,93	5%
Total	\$146.203,85	\$134.634,21	\$-11.569,64	-8%

Un dato importante es mencionar que durante el 2013, el primer cuatrimestre fue no muy bueno, ese en ese período donde vemos la diferencia con el año anterior. Entendemos que unos de los factores influenciadores en esto, fue las elecciones a presidente que se llevaron a cabo en el país lo que provocó que hay mucho ermetismo y especulación en la industria lo que congeló o paralizó de alguna manera los presupuestos de mercadeo. Esto nos tiene que dar luces de cómo tenemos que comportarnos en el 2014 y tomar acciones para poder enfrentar meses de bajo movimiento y que los mismos no nos afecten a nuestro flujo mensual.



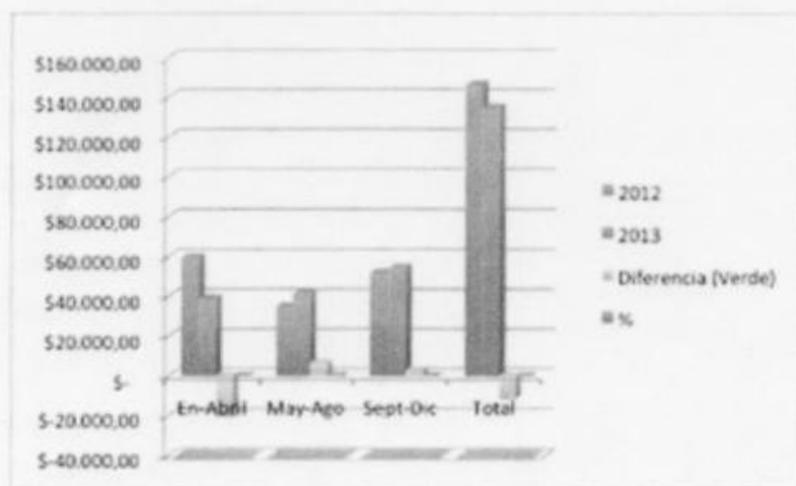


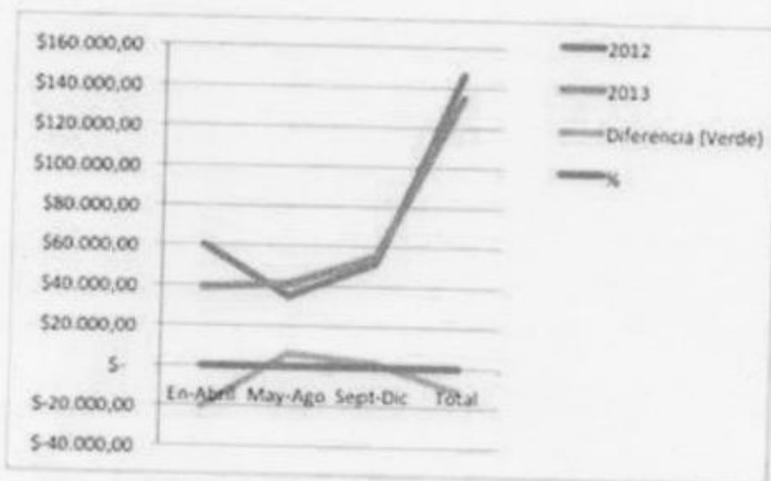
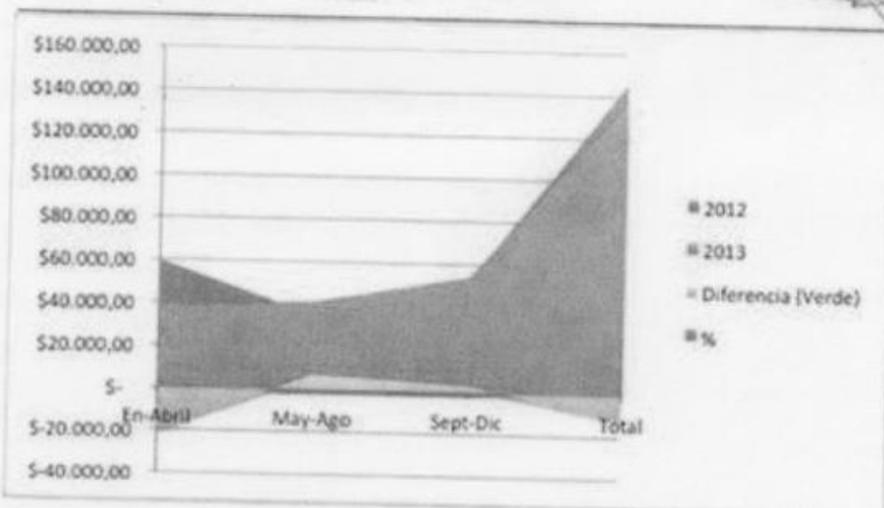


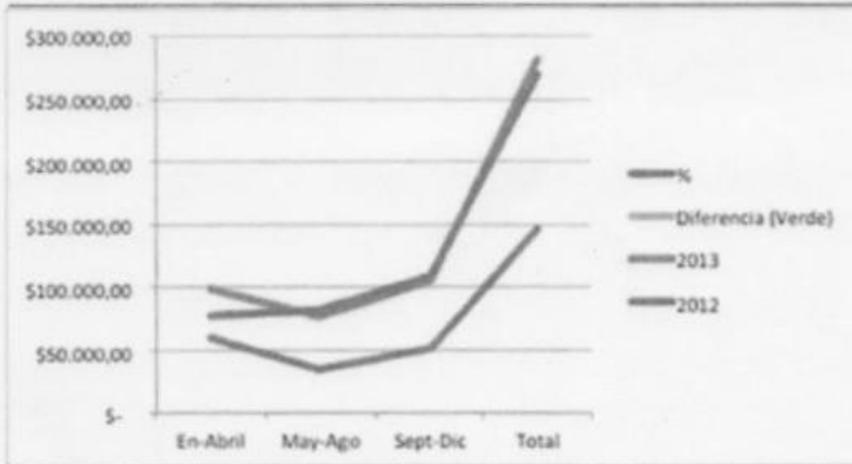
Comparación de Ventas 2012 Vs. 2013.

Ventas	2012	2013	Diferencia (Verde)	%
En-Abril	\$59.559,11	\$38.881,15	\$-20.677,96	-35%
May-Ago	\$34.909,65	\$41.450,04	\$6.540,39	19%
Sept-Dic	\$51.735,09	\$54.303,02	\$2.567,93	5%
Total	\$146.203,85	\$134.634,21	\$-11.569,64	-8%

Un dato importante es mencionar que durante el 2013, el primer cuatrimestre fue no muy bueno, ese en ese periodo donde vemos la diferencia con el año anterior. Entendemos que unos de los factores influenciadores en esto, fue las elecciones a presidente que se llevaron a cabo en el país lo que provocó que hay mucho ermetismo y especulación en la industria lo que congeló o paralizó de alguna manera los presupuestos de mercadeo. Esto nos tiene que dar luces de cómo tenemos que comportarnos en el 2014 y tomar acciones para poder enfrentar meses de bajo movimiento y que los mismos no nos afecten a nuestro flujo mensual.







Relación con los clientes

Es importante saber que hemos consolidado y fortalecido la relación con nuestros clientes más importante y esto es muy bueno ya que nos permitieron sostenemos y además hacer de ellos nuestros clientes estrella por lo que hay que seguir trabajando para retenerlos 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 otros más.

Costos de Producción

La operación en el año 2013 y sus resultados arrojados, nos dio mayor claridad sobre nuestros costos operativos. El costo del servicio es del 70% igual que en el 2012 y los gastos administrativos y de ventas es del 29% 4 puntos sobre el 2012 que fue del 24%. Esto hace que el margen este año sea muy bajo.

Sigue siendo un 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 se



mantiene y es tener un margen de utilidad neta 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

Camilo Carcelén Vela

Gerente General

Notuslink CIA. Ltda.