

INTRODUCCIÓN

87161

Señores socios:

Tal como lo disponen los Estatutos de la Compañía y las normas legales vigentes, en mi calidad de *Presidente Ejecutivo de Cronix Cía. Ltda.*, me permito presentar a consideración de ustedes, el informe correspondiente al ejercicio económico correspondiente al año 2006.

SITUACIÓN GENERAL

La economía ecuatoriana en términos generales fue estable al finalizar el año 2006, inclusive la tasa inflacionaria reflejada al cierre de este año, evidenció un 2,87%, es decir una disminución de 1,5 puntos en relación a la inflación del año 2005, que se situó en el 4,37%. Sin embargo aún existe un evidente estancamiento, que básicamente se origina en la falta de políticas que beneficien al sector productivo y ayuden a reducir los elevados niveles de desempleo y subempleo existentes.

Se continuó manteniendo una pacífica reacción a favor de la ejecución de nuevas políticas económicas para el año 2006, puesto que el Gobierno continuó manteniendo su tesis de subsistir con el alto ingreso del petróleo que ha generado importantes recursos, utilizados para el Presupuesto y para la recompra de deuda; no existe aún un plan integral por parte del Gobierno que lleve al país a efectuar reformas estructurales en el área eléctrica, de petróleo, así como también que tiendan a mejorar la recaudación de impuestos a través de reformas en las Aduanas, sin dejar de lado, el tema de la competitividad. Sin embargo, se puede afirmar que en el corto plazo la dolarización no se encuentra en peligro, debido a que el flujo de capital hacia la economía fue considerable considerando las remesas de emigrantes y las exportaciones petroleras.

Frente a lo anterior, es en el sector real de la economía donde se ha visto un estancamiento por el aumento del subempleo que llegó al 45,04% 4.23 puntos menos que el año 2005 (49.23%) y con igual tendencia, el desempleo se redujo al 9.03% es decir 0,27 puntos menos que el año 2005 (9,30%).

La gestión del Gobierno para reactivar el aparato productivo fue casi nula, lo cual afectó al comportamiento de los agentes económicos. El 2006 finalizó con un aparente estable escenario político pero que no dejar de crear incertidumbre a la hora de invertir. En resumen, los cambios estructurales que necesita el país para remover los obstáculos que impiden que la producción funcione de forma adecuada *no han sido tocados, motivo por el cual se acentúan los problemas en las Aduanas, en la generación eléctrica, en la seguridad social, entre otros.*

En el ámbito tributario, vale mencionar que si bien las estadísticas muestran que existe un aumento de las recaudaciones por parte del SRI frente a lo proyectado y además indican un mayor ingreso por concepto de remesas, el problema de ambos es que no se obtienen por razones sanas o productivas, como por ejemplo la creación de un mayor número de empresas. Esto sin considerar la inequidad existente en distribución de los ingresos de la economía hacia la población, se convierte en un problema estructural que limita la capacidad adquisitiva y de consumo de las familias.

El sector de las telecomunicaciones que constituye un verdadero eje para el desarrollo económico, tuvo un crecimiento pasando del 4,20% en el 2005 al 4.50% en el 2006; y representa un significativo 3,50% del total del PIB.

Hay que considerar que en estos indicadores se contemplan sectores afines que de una u otra manera podrían alterar en cierta medida estos porcentajes, así las comunicaciones, el transporte y el almacenamiento.

Es importante para el país tomar en cuenta la creciente importancia económica y comercial del conjunto de países asiáticos liderados por China y Japón, que se estima llegará a producir en pocos años la mitad de las mercancías mundiales y consiguientemente absorberán un importante porcentaje de materias primas y productos del resto del mundo. Cabe mencionar que países vecinos como Colombia, y Perú, han tomado ya la decisión de incorporarse al TLC, con la firma del mismo, pero el Ecuador desechó este tratado y puede verse afectado el impacto económico para el año 2007, por el retraso en la toma de decisiones.

Para el 2007, la declinación de los precios internacionales por barril, el contraproducente aumento de su precio en el presupuesto, una masa salarial insostenible y en expansión, la existencia de elevados subsidios y servicio de la deuda, y un gasto elevado e inflexible sostenido con altos precios del petróleo, no son signos confiables para la estabilidad fiscal, por el contrario, podrían convertirse en potenciales cargas económicas de difícil tratamiento para reducir el impacto en el manejo fiscal nacional.

Mercado y Competencia

Dentro del sector de las telecomunicaciones el proceso de apertura comercial, ha presentado avances con la privatización de las dos mayores empresas de telefonía fija. Esto es importante para impulsar la modernización del sector, que se ha convertido en uno de los instrumentos que contribuye al desarrollo del resto de ramas de la actividad económica.

Servicios de Call Center

En el Ecuador la demanda de servicios especializados de call center ha crecido por varias razones:

- Un considerable número de abonados a telefonía fija y móvil, distribuidos de un total de 7,9 millones de usuarios, en 1,7 millones en telefonía fija y más de 6,2 millones en telefonía móvil.
- Los clientes son cada vez más exigentes con los productos que adquieren y demandan servicios de atención telefónica permanente.
- La creación de la Oficina de Defensa del Consumidor obliga a que las empresas que venden productos de consumo masivo, deban poner a disposición de sus clientes un número de teléfono para atención de reclamos, sugerencias y otros aspectos.

- La actividad de las empresas en una economía dolarizada como la ecuatoriana, debe prestar especial atención al canal telefónico para proporcionar servicios de atención al cliente (entrada de llamadas - IN) y poner en marcha campañas de telemarketing y publicidad (salida de llamadas - OUT), para vender más y prestar dichos servicios las 24 horas del día.

Tecnología de Telecomunicaciones

El mercado puede abarcar alrededor de 30.000 compañías que con seguridad cuentan con al menos una central telefónica por empresa. Si la estimación promedio es de 12 puertos por empresa (entre troncales y extensiones), el mercado total sería de 360 mil puertos. El valor estimado por puerto varía entre USD. 40 y USD. 100 dependiendo del fabricante y modelo de la central; por lo tanto, el potencial de mercado es de USD. 2'100.000, tomando un promedio de USD. 70 por cada puesto.

No obstante, el potencial más significativo de negocio se encuentra en las funcionalidades que se puedan incorporar a estas centrales y que usualmente se venden como licencias de software. El valor por puerto o, específicamente, las licencias asociadas a los puertos en este caso, puede variar entre USD. 200 y USD 5.000.

Por otra parte, se abren las puertas al mercado de SIP Gateways en entornos de telefonía IP. Se pueden comercializar como puertos de telefonía IP, y su precio unitario se encuentra en alrededor de USD.100 por puerto.

Precisamente el futuro de la telefonía IP se presenta cada vez más prometedor. Lo demuestran varios factores como los siguientes:

- La demanda por comunicaciones está en crecimiento constante.
- Los emigrantes en Ecuador y el mundo aumentan y ellos incrementan la demanda por comunicaciones baratas y de calidad.
- Se mantiene en alza constante la demanda por servicios más sofisticados como video llamadas, video conferencias y otros servicios que son posibles con técnicas de digitalización más sofisticadas.
- Los programas para hablar por Internet son cada vez más sofisticados e incluyen opciones diversas que amplían las posibilidades de los usuarios.
- Existen cada día más fabricantes importantes desarrollando tecnología para VoIP y sistemas relacionados.
- Las telefónicas tradicionales están optando por esquemas de ahorro usando esta tecnología.

El mercado de Contact Centers es mucho más pequeño pero tiene el mejor beneficio del negocio. Los principales demandantes de tecnología tienen satisfecha esta necesidad en mayor o menor medida (bancos, telefónicas, aseguradoras, laboratorios, alimenticias, etc...), no obstante, no existe una adecuada concienciación en los líderes empresariales sobre la necesidad de ofrecer un servicio al cliente de calidad y de los beneficios que estas tecnologías pueden ofrecer.

Soluciones de CRM

Una de las soluciones que más apoya al servicio de Call Center así como el desenvolvimiento de otras áreas en una organización, es el CRM (Customer

Relationship Management), por lo que se está convirtiendo en una herramienta tecnológica importante para las organizaciones. Además, el CRM funciona independientemente del call center; por ello, se espera que el crecimiento de este tipo de soluciones sea alto en los próximos años.

Competencia

Entre las compañías competidoras están:

En tecnología: Lucent, NEC, Alcatel, Unisys, Comware Cybercol, y ByPhone, Siemens.

En servicios: Et, Atphone, Servicio al Cliente, Servimercadir, De Maruri, American Call Center, Sertelvag, Teleservices, y Contacto Lógico, Siemens.

Cronix tiene una capacidad instalada de alrededor de 180 puestos de call/contact center. 150 puestos de call center en Quito y 30 en Guayaquil. Todos nuestros competidores cuentan con un número de puestos menor al nuestro (entre 20 y 50 puestos) y solo uno de ellos (American Call Center), tiene oficinas en más de una ciudad, así es Quito (desde hace 1 año aproximadamente) y Guayaquil, su matriz.

Un 90% de la competencia local de Cronix, promociona soluciones que están basadas en tecnología de PBX; aunque se comercializan en el mercado a costos inferiores, su capacidad es muy limitada y no guardan relación alguna con la tecnología de punta para manejo de los Call Contact Centers. Esto constituye una limitación importante debido a que la tendencia del desarrollo tecnológico, se orienta a las soluciones integrales en telecomunicaciones lo que a su vez convierte a Cronix en uno de los pocos proveedores de tecnología de punta.

CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2006

Servicios de Call Center

En el año 2006, el Banco Pichincha fue el cliente que aportó el mayor volumen de ingresos, de manera especial en los servicios de llamadas entrantes (IN). Este contrato ha sido renovado en noviembre de 2006 a largo plazo.

Se logró renovar los contratos con clientes importantes como Salud, Automotores y Anexos, y Serviportex. En campañas temporales se dio servicio a Hewlett Packard, Facilita, Cámara de Comercio de Quito, y al propio Banco Pichincha, en servicios relacionados con llamadas salientes (OUT), entre otros.

Se mantuvo un contrato importante a citar con el cliente Corporación Participación Ciudadana, para el manejo de contacto telefónico durante las elecciones del año 2006, primera y segunda vuelta, en coordinación con personal propio del cliente, considerado todo un éxito catalogado por los medios de comunicación nacionales e internacionales.

Con relación a ICARO, esta compañía decidió terminar unilateralmente el contrato de servicios, a mediados de febrero de 2004; aunque existieron ofrecimientos formales de saldar la deuda que aproximadamente alcanza los USD. 10.000 hasta la presente fecha, no se ha logrado recuperarla, por lo que está planteado un proceso legal que obligará a ICARO a cumplir con la obligación pendiente, y plenamente reconocida por ellos.

Tecnología de Telecomunicaciones

En razón de que el tipo de solución tecnológica de telecomunicaciones que Cronix distribuía, estaba orientado específicamente a un segmento de mercado de grandes empresas, se volvía difícil la captación de nuevos clientes, se optó por incorporar soluciones tecnológicas más económicas, efectuando alianzas estratégicas con empresas estadounidenses de las que Cronix consiguió la representación de productos, es así que para el año 2006 se proyectó la venta e instalación de tecnología con una nueva solución tecnológica en el mercado denominada Witness, que ya cuenta con una primera instalación en Banco Solidario.

Inversiones

Cronix continúa siendo accionista de Teleservices S.A., con el 30% de acciones; esta compañía sigue proporcionando servicios para varios clientes, siendo el más importante General Motors, con el producto denominado "CHEVISTAR".

Aunque el proceso de implantación de la norma ISO 9001-2000, se aplazó, el objetivo para el presente año, era el de alcanzar la certificación hasta el cierre del 2006 pero lamentablemente la alta tasa de rotación de personal a impedido la estabilización y puesta en marcha de la auditoría externa de certificación. Pero la par de esta certificación se espera para el año 2007, conseguir la certificación en servicios de Contact Center denominada COPC.

De igual manera en el área de tecnología hemos invertido en capacitación internacional en Microsoft Dynamics CRM, y este 2007 obtendremos la certificación de al menos 2 técnicos.

Relaciones Laborales

Las relaciones con el personal durante el año 2006, fueron de absoluta normalidad, con un índice de rotación de personal considerable pero justificable de acuerdo a la actividad del negocio en el caso de campañas temporales de call center.

El número total de empleados de Cronix al 31 de diciembre del 2006 fue de 145 personas, distribuidas de la siguiente manera:

	Dependencia	Empleados	Empleados
	Directa	Tercerizados	Servicios Profesionales
Quito	7	123	5
Guayaquil	0	10	0
Total	7	133	5

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Por decisión de la Junta General de Socios, y al amparo de lo dispuesto en la Ley de Compañías, que indica que las empresas estarán obligadas a contratar los servicios de auditoría externa de una firma calificada por dicha entidad, siempre y cuando los activos totales sobrepasen el millón de dólares, para el año 2006 no se contrató el servicio citado, debido a la situación legal de manera estricta, en especial al no superar este monto de activos. No obstante, es el propósito de la Administración, de contratar una auditoría para el ejercicio 2007, que permita contar con una opinión independiente que determine la razonabilidad en el manejo de los recursos económicos y financieros de la Compañía.

SITUACIÓN FINANCIERA Y ECONOMICA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO

Las cifras relevantes de los resultados y la situación financiera anual al cierre del ejercicio del año 2006 y su comparación con el 2005, se muestran en los siguientes cuadros, donde se detallan los principales rubros de los balances generales y de los estados de resultados de los ejercicios económicos antes citados:

CRONIX CIA. LTDA.

INFORMACION ECONOMICA
Expresada en :

USD \$ Dolares

ESTADO DE RESULTADOS				
	2.005	%	2.006	%
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas Netas	846.431	100,00%	1.402.874	100,00%
(-) Costo de Ventas	642.455	75,90%	909.506	64,83%
Utilidad Bruta en Ventas	203.976	24,10%	493.368	35,17%
Gastos Operacionales	179.437	21,20%	338.977	24,16%
Gastos de Administración	101.079	11,94%	168.736	12,03%
Gastos de Ventas	38.781	4,58%	140.814	10,04%
Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones	39.577	4,68%	29.427	2,10%
Utilidad Operacional	24.539	2,90%	154.391	11,01%
Ingresos y Gastos No Operacionales	-25.471	-3,01%	-85.938	-6,13%
(-) Gastos Financieros	27.745	3,28%	116.487	8,30%
(+) Otros Ingresos	53.812	6,36%	44.603	3,18%
(-) Otros Gastos	51.538	6,09%	14.054	1,00%
Utilidad/Pérdida Neta (Contable)	-932	-0,11%	68.453	4,88%

CRONIX CIA. LTDA.

INDICADORES FINANCIEROS		
	2.005	2.006
LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo Neto (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	145.253,85	-83.512,79
Razón de Efectivo (Equivalentes de Efectivo / Pasivo Corriente)	0,01	0,12
Razón Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1,45	0,83
Razón de Prueba Ácida (Activo Corriente - Inventarios) / (Pasivo Corriente)	1,25	0,82
ACTIVIDAD		
Rotación Cartera (Ventas Netas a Crédito / CxC Clientes Promedio)	8,43	41,50
Rotación Activo Fijo (Ventas Netas / Activo Fijo)	5,09	7,45
Rotación Activo Total (Ventas Netas / Activo Total)	1,09	1,88
Rotación Inventarios (Costo de Ventas / Inventarios)	9,88	164,18
Rotación Capital de Trabajo (Capital de Trabajo Promedio / Ventas Netas)	0,17	-0,06
Período Promedio de Cobro (CxC Clientes / Ventas Netas)*360	43	9
Período Promedio de Pago (CxP Proveedores / Compras)*360	55	36
Ciclo de Recuperación (CxC Clientes) / (Período Promedio de Cobro*360)	7	11
Impacto de Gastos Adm. y Ventas (Gastos de Adm.y Vtas. / Ventas Netas)*100	17%	22%
Impacto de Carga Financiera (Gastos Financieros / Ventas Netas)*100	3%	8%
RENTABILIDAD		
Rentabilidad sobre el Activo (Utilidad Neta / Activos)*100	-0,12%	9,15%
Margen Bruto (Utilidad Bruta / Ventas Netas)*100	24,10%	35,17%
Margen Operacional (Utilidad Operacional / Ventas Netas)*100	2,90%	11,01%
Margen Neto (Utilidad Neta / Ventas Netas)*100	-0,11%	4,88%
Rentabilidad sobre el Patrimonio (Utilidad Neta / Patrimonio Neto)*100	-3,78%	73,51%
ENDEUDAMIENTO		
Endeudamiento Total (Pasivo Total / Activo Total)*100	96,8%	87,6%
Eudeudamiento Corriente (Pasivo Corriente / Activo Total)*100	41,9%	67,6%
Eudeudamiento Patrimonial (Pasivo Total / Patrimonio Neto)*100	3034,9%	703,4%
Razón de Apalancamiento Financiero (Activos Totales / Patrimonio Neto)	31,35	8,03

Se procede a realizar un análisis de los principales indicadores de la situación financiera de Cronix:

CRONIX CIA. LTDA.

INFORMACION FINANCIERA
Expresada en :

USD \$ Dólares

BALANCE GENERAL				
	2.005	%	2.006	%
ACTIVO				
Activo Corriente	469.105	60,65%	421.948	56,40%
Caja y Bancos	867	0,11%	59.454	7,95%
Inversiones Temporales	1.116	0,14%	1.116	0,15%
Clientes	100.351	12,97%	33.803	4,52%
Cuentas y Documentos por Cobrar	0	0,00%	0	0,00%
(-) Provisión para Incobrables	-8.543	-1,10%	-8.788	-1,17%
Inventario de Productos Terminados	65.018	8,41%	5.540	0,74%
Importaciones en Tránsito	0	0,00%	0	0,00%
Gastos Prepagados	103.134	13,33%	98.216	13,13%
Otros Activos Corrientes	207.161	26,78%	232.607	31,09%
Activo Fijo Neto	166.343	21,51%	188.222	25,16%
Terrenos	0	0,00%	0	0,00%
Edificios	0	0,00%	0	0,00%
Maquinaria y Equipo	279.027	36,07%	300.347	40,14%
Muebles y Enseres	32.736	4,23%	32.906	4,40%
Vehículos	0	0,00%	7.000	0,94%
Otros Activos Fijos	49.664	6,42%	49.664	6,64%
(-) Depreciación Acumulada Activo Fijo	-195.084	-25,22%	-201.694	-26,96%
Otros Activos	138.022	17,84%	138.022	18,45%
Inversiones Permanentes	138.022	17,84%	138.022	18,45%
Cargos Diferidos	0	0,00%	0	0,00%
Otros	0	0,00%	0	0,00%
TOTAL ACTIVO	773.469	100,00%	748.193	100,00%
PASIVO				
Pasivo Corriente	323.851	41,87%	505.461	67,56%
Proveedores	89.888	11,62%	84.067	11,24%
Obligaciones Bancarias	68.780	8,89%	10.852	1,45%
Cuentas por Pagar	68.146	8,81%	268.187	35,84%
Anticipos de Clientes	0	0,00%	0	0,00%
Gatos Acumulados por Pagar	0	0,00%	0	0,00%
Obligaciones IESS e Impuestos	97.038	12,55%	142.355	19,03%
Préstamos Accionistas	0	0,00%	0	0,00%
Otros Pasivos Corrientes	0	0,00%	0	0,00%
Pasivo No Corriente	424.946	54,94%	149.606	20,00%
Obligaciones a LP	419.915	54,29%	149.606	20,00%
Cuentas y Documentos por Pagar a LP	5.031	0,65%	0	0,00%
TOTAL PASIVO	748.797	96,81%	655.067	87,55%
PATRIMONIO				
Capital	121.879	15,76%	121.879	16,29%
Capital Social	2.000	0,26%	2.000	0,27%
Capital Adicional	0	0,00%	0	0,00%
Aportes para Futuras Capitalizaciones	119.879	15,50%	119.879	16,02%
Reservas	58.131	7,52%	58.131	7,77%
Reserva Legal	614	0,08%	614	0,08%
Reserva de Capital	57.517	7,44%	57.517	7,69%
Resultados	-155.338	-20,08%	-86.885	-11,61%
Resultados Acumulados	-154.406	-19,96%	-155.338	-20,76%
Resultados del Ejercicio (Contable)	-932	-0,12%	68.453	9,15%
TOTAL PATRIMONIO	24.673	3,19%	93.125	12,45%
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	773.469	100,00%	748.193	100,00%

CRONIX CIA. LTDA.

INFORMACION ECONOMICA
Expresada en :

USD \$ Dolares

ESTADO DE RESULTADOS				
	2.005	%	2.006	%
INGRESOS OPERACIONALES				
Ventas Netas	846.431	100,00%	1.402.874	100,00%
(-) Costo de Ventas	642.455	75,90%	909.506	64,83%
Utilidad Bruta en Ventas	203.976	24,10%	493.368	35,17%
Gastos Operacionales	179.437	21,20%	338.977	24,16%
Gastos de Administración	101.079	11,94%	168.736	12,03%
Gastos de Ventas	38.781	4,58%	140.814	10,04%
Gastos de Depreciaciones y Amortizaciones	39.577	4,68%	29.427	2,10%
Utilidad Operacional	24.539	2,90%	154.391	11,01%
Ingresos y Gastos No Operacionales	-25.471	-3,01%	-85.938	-6,13%
(-) Gastos Financieros	27.745	3,28%	116.487	8,30%
(+) Otros Ingresos	53.812	6,36%	44.603	3,18%
(-) Otros Gastos	51.538	6,09%	14.054	1,00%
Utilidad/Pérdida Neta (Contable)	-932	-0,11%	68.453	4,88%

CRONIX CIA. LTDA.

INDICADORES FINANCIEROS		
	2.005	2.006
LIQUIDEZ		
Capital de Trabajo Neto (Activo Corriente - Pasivo Corriente)	145.253,85	-83.512,79
Razón de Efectivo (Equivalentes de Efectivo / Pasivo Corriente)	0,01	0,12
Razón Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente)	1,45	0,83
Razón de Prueba Ácida (Activo Corriente - Inventarios) / (Pasivo Corriente)	1,25	0,82
ACTIVIDAD		
Rotación Cartera (Ventas Netas a Crédito / CxC Clientes Promedio)	8,43	41,50
Rotación Activo Fijo (Ventas Netas / Activo Fijo)	5,09	7,45
Rotación Activo Total (Ventas Netas / Activo Total)	1,09	1,88
Rotación Inventarios (Costo de Ventas / Inventarios)	9,88	164,18
Rotación Capital de Trabajo (Capital de Trabajo Promedio / Ventas Netas)	0,17	-0,06
Período Promedio de Cobro (CxC Clientes / Ventas Netas)*360	43	9
Período Promedio de Pago (CxP Proveedores / Compras)*360	55	36
Ciclo de Recuperación (CxC Clientes) / (Período Promedio de Cobro*360)	7	11
Impacto de Gastos Adm. y Ventas (Gastos de Adm. y Vtas. / Ventas Netas)*100	17%	22%
Impacto de Carga Financiera (Gastos Financieros / Ventas Netas)*100	3%	8%
RENTABILIDAD		
Rentabilidad sobre el Activo (Utilidad Neta / Activos)*100	-0,12%	9,15%
Margen Bruto (Utilidad Bruta / Ventas Netas)*100	24,10%	35,17%
Margen Operacional (Utilidad Operacional / Ventas Netas)*100	2,90%	11,01%
Margen Neto (Utilidad Neta / Ventas Netas)*100	-0,11%	4,88%
Rentabilidad sobre el Patrimonio (Utilidad Neta / Patrimonio Neto)*100	-3,78%	73,51%
ENDEUDAMIENTO		
Endeudamiento Total (Pasivo Total / Activo Total)*100	96,8%	87,6%
Eudeudamiento Corriente (Pasivo Corriente / Activo Total)*100	41,9%	67,6%
Eudeudamiento Patrimonial (Pasivo Total / Patrimonio Neto)*100	3034,9%	703,4%
Razón de Apalancamiento Financiero (Activos Totales / Patrimonio Neto)	31,35	8,03

Se procede a realizar un análisis de los principales indicadores de la situación financiera de Cronix:

Activo

El activo total de compañía asciende a USD. 748.193 lo que representa una mínima reducción del -3.27% respecto al valor presentado en el 2005 en que se registraron activos por USD. 773.469. Este decrecimiento se debe básicamente al saneamiento de la cartera mayor a cinco años que permanecían en libros, según lo establece la Ley de Régimen Tributario Interno.

Pasivo

Al cierre del año 2006, se efectuó la reclasificación de largo plazo a corto plazo de la deuda total mantenida con el acreedor Diego Galarza, por lo que el índice de capital de trabajo neto refleja un valor negativo. Pero dicha obligación de corto plazo a la fecha del presente informe fue cubierta en su totalidad por el valor de \$ 200.000 con un crédito efectuado en Banco Pichincha, el mismo que tiene una vigencia de 27 meses que en cambio nos permite tener una porción corriente y otra de largo plazo a Marzo/2007.

Ventas

El monto del total de ventas en el 2006 fue de USD. 1,402.874 lo que implica un incremento significativo del 39,66% respecto al ejercicio inmediatamente anterior, cuyas ventas arrojaron el valor de \$ 846.431. En contraparte de igual manera se incrementaron los costos operativos en un 29,36%, considerando \$909.506 del año 2006 frente a los \$ 642.455 al cierre del año 2005. Este incremento de la carga operativa está sustentado en ciertas variables tales como: la utilización de mayor contingente humano, incremento en los costos fijos (servicios básicos), aumento de costos variables (consumo telefónico) y mayor demanda de servicios generales tales como mantenimiento, adecuaciones, alimentación, etc..

En definitiva en el año 2006, el 99,5% de las ventas netas correspondieron a los Servicios de Call Center, línea principal del negocio de la compañía.

La contribución en las ventas por línea de productos o servicios, se detalla en el siguiente cuadro:

ANALISIS COMPARATIVO ENTRE LINEA DE NEGOCIOS 2005 VS. 2006						
LINEA DE NEGOCIOS	2.005		2.006		VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
	Valor	%	Valor	%		
Servicios de Call Center	832.907	98,40%	1.381.836	98,50%	548.929	39,72%
Venta de Tecnología (Hardware y Software)	6.012	0,71%	20.437	1,46%	14.425	70,58%
Servicios de Tecnología Soluciones Tecnológicas	0	0,00%	600	0,04%	600	100,00%
Business One	7.512	0,89%	0	0,00%	-7.512	-100,00%
VENTAS NETAS	846.431	100,00%	1.402.874	100,00%	556.443	65,74%

Rentabilidad

El resultado neto del ejercicio muestra una utilidad contable de \$ 68.453 USD. Este resultado, se fundamenta en términos globales, a la concentración de las ventas en los servicios de Call Center.

Un análisis comparativo de la evolución de las ventas de la principal línea de negocios de la compañía se detalle así:

ANÁLISIS COMPARATIVO			SERVICIOS DE CALL CENTER 2005 Vs. 2006			CLIENTES A DETALLE	
CLIENTES	Ventas 2.005	%	CLIENTES	Ventas 2.006	%	VARIACION ABSOLUTA	VARIACION RELATIVA
41010102 Casa Moeller	3.171	0,38%	41010102 Casa Moeller	0	0,00%	-3.171	-100,00%
41010104 Duragas S.A.	27.057	3,25%	41010104 Duragas S.A.	27.414	1,98%	357	1,30%
41010108 Lady Diet	0	0,00%	41010108 Lady Diet	757	0,05%	757	100,00%
41010114 Rivas Herrera	0	0,00%	41010114 Rivas Herrera	5.594	0,40%	5.594	100,00%
41010116 Salud S.A.	96.935	11,64%	41010116 Salud S.A.	91.740	6,64%	-5.195	-5,66%
41010120 U.T.P.L.	15.616	1,87%	41010120 U.T.P.L.	696	0,05%	-14.919	-2143,13%
41010130 Bco Pichincha	440.846	52,93%	41010130 Bco Pichincha	979.961	70,92%	539.115	55,01%
41010132 Nexsys	270	0,03%	41010132 Nexsys	0	0,00%	-270	-100,00%
41010138 Emelsad	0	0,00%	41010138 Emelsad	14.852	1,07%	14.852	100,00%
41010139 HP	15.765	1,89%	41010139 HP	10.199	0,74%	-5.566	-54,57%
41010144 Siglo XXI	1.685	0,20%	41010144 Siglo XXI	0	0,00%	-1.685	-100,00%
41010148 Ayasa	34.032	4,09%	41010148 Ayasa	36.867	2,67%	2.835	7,69%
41010150 Selben	40.507	4,86%	41010150 Selben	0	0,00%	-40.507	-100,00%
41010152 Bco Solidario	19.868	2,39%	41010152 Bco Solidario	0	0,00%	-19.868	-100,00%
41010156 CCQ	54.926	6,59%	41010156 CCQ	20.368	1,47%	-34.558	-169,67%
41010157 Bravco	5.368	0,64%	41010157 Bravco	1.302	0,09%	-4.066	-312,20%
41010158 Datanalisis	1.395	0,17%	41010158 Datanalisis	0	0,00%	-1.395	-100,00%
41010159 BGR	7.928	0,95%	41010159 BGR	17.379	1,26%	9.450	54,38%
41010160 Fondos Pich.	1.155	0,14%	41010160 Fondos Pich.	1.774	0,13%	620	34,92%
41010167 D.O.S.	0	0,00%	41010167 D.O.S.	175	0,01%	175	100,00%
41010168 S. D. Aucas	38.331	4,60%	41010168 S. D. Aucas	24.366	1,76%	-13.965	-57,31%
41010169 Expoeventos	1.683	0,20%	41010169 Expoeventos	522	0,04%	-1.160	-222,03%
41010170 Dinamic	270	0,03%	41010170 Dinamic	0	0,00%	-270	-100,00%
41010171 PPS	2.024	0,24%	41010171 PPS	0	0,00%	-2.024	-100,00%
41010172 Market	9.358	1,12%	41010172 Market	0	0,00%	-9.358	-100,00%
41010173 Creativa	587	0,07%	41010173 Creativa	0	0,00%	-587	-100,00%
41010174 C.A.P.E.I.P.I.	175	0,02%	41010174 C.A.P.E.I.P.I.	0	0,00%	-175	-100,00%
41010175 Cirkwitos	4.297	0,52%	41010175 Cirkwitos	0	0,00%	-4.297	-100,00%
41010176 Radiovap	1.416	0,17%	41010176 Radiovap	0	0,00%	-1.416	-100,00%
41010177 Know How	320	0,04%	41010177 Know How	0	0,00%	-320	-100,00%
41010178 Sepri	958	0,12%	41010178 Sepri	0	0,00%	-958	-100,00%
41010179 Facilita	796	0,10%	41010179 Facilita	583	0,04%	-213	-36,45%
41010180 Consulting C3	6.170	0,74%	41010180 Consulting C3	0	0,00%	-6.170	-100,00%
41010183 Serviportex	0	0,00%	41010183 Serviportex	27.207	1,97%	27.207	100,00%
41010184 Reviseñales	0	0,00%	41010184 Reviseñales	52.632	3,81%	52.632	100,00%
41010185 Reparauto	0	0,00%	41010185 Reparauto	1.000	0,07%	1.000	100,00%
41010187 P. Ciudadana	0	0,00%	41010187 P. Ciudadana	63.843	4,62%	63.843	100,00%
41010188 Multienlace	0	0,00%	41010188 Multienlace	1.119	0,08%	1.119	100,00%
41010189 Picaval	0	0,00%	41010189 Picaval	878	0,06%	878	100,00%
41010190 Speedmail	0	0,00%	41010190 Speedmail	249	0,02%	249	100,00%
41010191 Gaitan G.	0	0,00%	41010191 Gaitan G.	357	0,03%	357	100,00%
TOTAL 2005	832.907	100,00%	TOTAL 2006	1.381.836	100,00%	548.929	39,72%

Liquidez

A diciembre del 2006, el capital de trabajo neto muestra un saldo negativo en USD. -83.513, justificable y reflejado en la reclasificación a corto plazo de la obligación total de Diego Galarza (antes del cierre del 2006, una parte estaba considerada a largo plazo), citada en el tema pasivos del presente informe, el mismo que se encuentra saneado a la fecha con el nuevo crédito vigente.

Consecuentemente, el índice de liquidez corriente, se ubicó en 0,83. Este indicador es manejable si consideramos que a la fecha de este informe, el pasivo corriente se redujo con la concesión del crédito vigente con Banco Pichincha, pues una parte de esta nueva obligación afecta a la porción a largo plazo también y mejora la posición de liquidez (razón corriente) de la compañía.

Conviene manifestar, que Cronix ha cubierto todas las obligaciones concurrentes frente a proveedores, empleados, organismos de control e instituciones financieras (incluido el crédito con Banco Solidario cancelado a Marzo/2007), en definitiva se ha logrado cubrir las mismas en su totalidad, con la debida oportunidad.

Actividad

Respecto a la cartera de clientes, los índices demuestran que existió una eficiente recuperación de la cartera, pues el período promedio de recuperación de ingresos, disminuyó de 43 días en el 2005 a solamente 9 días en el 2006. De manera semejante se puede observar en el cuadro de Indicadores Financieros, que el promedio de las cuentas por pagar también se redujeron de 55 días del 2005 a los considerables 36 días para cubrir obligaciones.

Endeudamiento

El índice de endeudamiento total, (Pasivo Total / Activo Total) se situó en el 87.6% que, con relación al ejercicio inmediatamente anterior (96,8%), refleja una reducción del -9.2%; Esta reducción del nivel de endeudamiento es el mas alentador para lo que se espera para el año 2007, pues se logró mejorarlo, debido a que el nivel de ingresos, fueron significativos para poder cubrir las obligaciones financieras y con terceros. Como se puede observar en las cifras, el nivel de endeudamiento originado en años anteriores debido a la necesidad de crecer en nuestras instalaciones de Quito y Guayaquil, lo cual ha supuesto ventajas competitivas que hemos empezado a capitalizar a partir del 2006.

RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO.

A pesar de la contracción de la demanda de servicios que experimentó el sector de la industria en la que se desenvuelve Cronix, los objetivos que se alcanzaron en el año 2006, constituyen la base para proyectar la planificación que se intentará cumplir durante el 2007.

Participación en el mercado:

- Mantener el primer lugar en el mercado ecuatoriano de servicios de Call Center.
- Incrementar la participación en el mercado, logrando un crecimiento de la cuota de mercado entre el 5 y el 6% anual.

Ventas:

- Lograr introducir de forma permanente en el mercado las soluciones de CRM (Customer Relationship Management), que es una herramienta tecnológica importante para las organizaciones, que funciona independientemente del call center.
- Lograr un incremento anual de ventas de: 8% - 10% en Servicios de Call Center.
- Lograr un nivel de satisfacción del cliente externo de al menos el 90%.
- Lograr un nivel de satisfacción del cliente interno de al menos el 90%.

Outsourcing de Call Center:

- Alcanzar una meta de ocupación del 98% en las instalaciones de Quito.
- Potenciar el desarrollo del mercado de Guayaquil con clientes para llegar a una ocupación del 70%.
- Orientar acciones para captar a potenciales clientes de servicios de Call Center como Andinatel, Andinanet, Telecsa, Tribunal Supremo Electoral, etc.
- Crecimiento de la infraestructura de nuestro centro en Quito es indispensable.

Tecnología:

- Desarrollar el mercado de las PYMES para actualización de tecnología de centrales telefónicas con auspicio de las cámaras y el financiamiento de instituciones financieras.
- Implantar al menos 3 soluciones de CRM y mantener un crecimiento del 10% anual.

- Incorporar nuevas soluciones tecnológicas basadas en IP tanto para Contact Center como para PBX, especialmente orientadas a las PYMES.

Nuevos Servicios:

- Lograr acuerdos con compañías de seguros médicos o instituciones hospitalarias, para desarrollar masivamente el producto de Triage-Tamizaje Médico Telefónico.
- Alcanzar un volumen de facturación de esta nueva línea de negocios de \$700.000 dólares en el primer año. En el segundo año una facturación de \$1,000,000 dólares y a partir de este un crecimiento anual de hasta el 10%.

Organización y Calidad:

- Iniciar el Proceso de Implantación de COPC, en el corto plazo al cierre del año 2007.
- Obtener la certificación de la norma de calidad ISO 9001:2000, en el mediano plazo, antes del cierre del año 2008.
- Certificación en Microsoft Dynamics CRM.

Como se había señalado en los Informes de Ejercicios de años anteriores, la implantación de las normas internacionales ISO 9001-2000 y COPC, supondrán grandes ventajas competitivas para la empresa, que permitirán una diferenciación en el mercado con alto valor agregado.

Marketing y Ventas

- Desarrollar campañas orientadas hacia segmentos específicos de mercado como por ejemplo, instituciones financieras, fabricantes y distribuidores de productos de consumo masivo, telefónicas, compañías de seguros, laboratorios, concesionarios de vehículos y otros.
- Reforzar la relación con clientes de Cronix en tecnología y servicios de call center, mediante la realización de seminarios para incentivar la administración óptima de sus Call Centers, con planes específicos de capacitación y asesoramiento profesional.
- Organizar un evento de Call/Contact Center para el 2007 con el auspicio de las Cámaras Comercio o de Industrias, con expositores internacionales y casos nacionales.
- Realizar eventos en conjunto con Microsoft para desarrollar el mercado de CRM, que es uno de los más activos y atractivos en el mercado de la tecnología.

Financieras

- Las utilidades generadas en el 2006 y siguientes años serán destinadas a pagar los créditos de la empresa.

CONCLUSIONES

La rentabilidad reflejada al cierre del año 2006, refleja un fortalecimiento de la estructura financiera de la empresa, puesto que la participación de capital propio en el financiamiento de los recursos propios, ascienden al 12,45% del total de activos, frente al 3,19% del año 2005, evidenciando un crecimiento del 9,26%, situación favorable que adicionalmente podría complementarse con la transformación de Cronix en sociedad de capital abierto (compañía anónima), para tener mayores posibilidades de acceso a capital propio y a nuevas alternativas más convenientes de financiamiento que se ofrecen en el mercado de valores.

La obtención de recursos frescos de capital, permitirá incrementar el capital de trabajo y de operación, adquirir nuevos equipos e incorporar avances tecnológicos todo lo cual contribuirá a elevar el nivel de competitividad y participar más apropiadamente en el mercado nacional y buscar expandir las operaciones de Cronix en el ámbito internacional.

Sin temor a equivocarme, es indiscutible el aporte que Cronix ha efectuado al desarrollo de nuestro país, al permitir que nuestros clientes mejoren la calidad de sus servicios, teniendo a su disposición herramientas tecnológicas de punta. Por otra parte, la Compañía ha favorecido la generación de empleo y ha contribuido a mejorar la competitividad del país

La estabilidad fiscal en el mediano y largo plazo estará lejos de alcanzarse mientras continúe la dependencia del petróleo, el endeudamiento público, la expansión del gasto y el bajo crecimiento de los sectores no petroleros. La inestabilidad fiscal no abona al crecimiento, así como la mala distribución de recursos a través de los subsidios, la ineficiencia del gasto y su inflexibilidad que impiden aumentar las inversiones y el gasto social. En las circunstancias actuales, el sector público poco ayuda a disminuir la pobreza y fomentar la equidad social; todo lo contrario.

Cabe indicar que estamos asistiendo a una revolución que tiene dos grandes protagonistas: el desarrollo de las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC) que modifica los procesos productivos de todos los sectores de actividad; y, las nuevas organizaciones y redes de relación entre organizaciones, por donde dicha información circula sin descanso dando lugar a un mundo interconectado con una economía mundial con capacidad de funcionar en tiempo real a escala planetaria. Esta situación implica incesante adaptación, en donde la información es preponderante, convirtiéndose en la principal materia prima para elaborar con ella el conocimiento.

Hago propicio mi reconocimiento a todo el personal de Cronix por el esfuerzo que han demostrado en el desempeño de sus actividades, en procura de mantener el posicionamiento actual de la empresa y en la búsqueda de nuevos mercados potenciales.

Atentamente

CRONIX CIA. LTDA.

FIRMA AUTORIZADA

**MBA MSc ING. ANÍBAL CARRERA A.
PRESIDENTE EJECUTIVO
CRONIX CIA. LTDA.**

sd/AC