

**CONTENIDO**

**INFORME EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2012**

- 
- Memoria de la Convocatoria a la Junta General de Socios
  - Resumen de la Nómina de Socios de Fulldata Cia. Ltda.
  - Informe de Actividades del año 2012- Gerente General
  - Balance General de la Compañía, del período 2012
  - Estado de Resultados de la Compañía, del período 2012
  - Notas a los Estados Financieros
  - Indicadores Financieros, del período 2012
  - Estados Financieros Comparativos 2011-2012

**CONVOCATORIA A LA JUNTA GENERAL  
DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA  
FULLDATA CIA.LTDA.**

Quito, 18 de marzo de 2013

Señor Socio:

Me permito convocar a usted, a la reunión a realizarse el día jueves 28 de marzo de 2013, a las 16h30 en las oficinas de FULLDATA CIA. LTDA., ubicada en la calle Isla Pinzón N43-61 y Emilio Zola, con la finalidad de analizar y discutir la situación actual de la compañía; sus logros en el año 2012, así como los objetivos y expectativas para el futuro. Se les recuerda que los Estados Financieros de la Empresa, se encuentran disponibles para cualquier consulta suya.

Esperando contar con su presencia, me suscribo.

Muy atentamente,



Jorge Yáñez Ch.  
**Gerente General**

**LISTA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA  
TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA.**

<b><u>NOMBRE</u></b>	<b><u>CAPITAL</u></b>	<b><u>PORCENTAJE</u></b>
Sr. Raúl Patiño	\$ 5,100.00	34%
Sr. Jorge Yánez	\$ 4,950.00	33%
Sr. Fernando Yánez	\$ 4,950.00	33%
<b>TOTAL CAPITAL</b>	<b>\$ 15,000.00</b>	<b>100%</b>

FULLDATA CIA. LTDA. Informe Ejercicio año 2012

Quito, 28 de Marzo del 2013

ACTA N0.3 de la Junta General de Socios de Telecomunicaciones Fulldata Cia. Ltda. En la ciudad de Quito el día 28 marzo de 2013 las 16h30 en virtud de convocatoria efectuada; el gerente general, mediante convocatoria de fecha 18 de marzo del presente se reunieron en Junta General los siguientes socios:

Jorge Yáñez  
Fernando Yáñez  
Raúl Patiño

A continuación se abrió la sesión y se dio lectura al orden del día contenido en la convocatoria, el cual se llevó a cabo de la siguiente manera:

Aprobación de los ESTADOS FINANCIEROS EN NIIF DEL 2012.

Aprobación del acta: Después de un receso para su elaboración, fue leída la presenta acta, la cual fue aprobada por 100% de los votos.

Por no ser otro el objeto de la reunión a las 18h00 horas del 28 de marzo 2013 se levanta la sesión.

  
Presidente

  
Secretario

## **FULLDATA CIA. LTDA.**

# **INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012**

### **ASPECTOS GENERALES**

Un año económico más que ha terminado, apreciados Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., con mucho agrado presento a ustedes el siguiente informe del ejercicio 2012, me refiero en primer lugar y en forma breve al aspecto macroeconómico de nuestro país haciendo una breve síntesis en términos económicos como normalmente lo hacemos año a año.

Ecuador cerró 2012 con una inflación de 4,16%, por debajo de la meta oficial de 5,14%, el 2012 Producto Interno Bruto (PIB) del país creció en el orden del 5,01%, este crecimiento obtenido supera las previsiones macroeconómicas del año anterior en donde se planteaba un posible crecimiento para el 2012 y 2013 de 4,82% y 3,98% respectivamente. El gobierno prevé un aumento del costo de vida de 5,05% en 2013.

En el 2011 la tasa de desempleo del Ecuador era del 7%, mientras que este año la reducción es notablemente significativa con 4,9%.

En esa misma línea, la tasa de ocupación plena aumentó del 41,2% del 2011 al 49,9% del 2012 estos porcentajes corresponden a la población económicamente activa de las zonas urbanas y rurales, es decir a los ecuatorianos que se encuentran trabajando.

El subempleo también se redujo en comparación con el año pasado, registrando el 53,3%, es decir que de cada 10 ecuatorianos de zonas urbanas y rurales 5 están subempleados. Hace un año se registró el 56%, es decir que disminuyó 3 puntos. Tres millones seiscientos mil ecuatorianos están subempleados.

En nuestro ámbito de acción las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), son un importante factor de desarrollo, de ahí que es importante conocer como están las cifras de penetración, el Ministerio de Telecomunicaciones

MINTEL y el Instituto Nacional de Estadística y Censos quienes presentaron los avances desde el 2008 al 2012.

Las estadísticas provenientes de encuestas a 21.768 hogares, a nivel nacional, regional, provincial, de nivel urbano y rural, y se realizó en diciembre de 2011.

Las cifras obedecen a los avances en cuanto a los servicios de telecomunicaciones y la utilización de las TIC a nivel nacional, para establecer políticas públicas que beneficien a población ecuatoriana.

Dentro de la información proporcionada por ambas instituciones, con relación al equipamiento tecnológico en los hogares, desde el 2008 hasta el 2011, el 24,7% de los hogares ecuatorianos cuentan con una computadora de escritorio; asimismo el 9,8% cuentan con un computador portátil.

Por otro lado, el 78,8% de los hogares posee telefonía celular, es decir, 8,9 puntos más de lo registrado en el 2008. Cabe recalcar, que en ese mismo periodo la tenencia de la telefonía fija subió a 2,8 puntos.

Asimismo, con relación a las personas que cuentan con un celular activado, por género, el 49,1% de los hombres cuenta con un celular activado, frente al 44,3% de las mujeres.

Si clasificamos las personas que cuentan con un celular activado por edad, el grupo con mayor demanda de celulares activados es el de 25 a 34 años, con el 71,5%, seguido por el 69,1%, que corresponde a las personas de 35 a 44 años.

Referente a la distribución de personas que cuentan con celular activado por provincia, en Pichincha el 55% de personas tienen un celular activado, seguido por Guayas con el 50,6%. Bolívar registra el menor porcentaje con el 29,7%.

Con relación al porcentaje de personas que poseen teléfonos inteligentes, Smartphones, el 8,4% de las personas tienen esta clase de equipos Actualmente la penetración de telefonía móvil celular en el país es de 108%.

Es importante señalar que del total de las personas que adquieren un teléfono celular inteligente, el 52,9% son hombres y el 47,1% son mujeres. El 11,7% corresponde a personas de entre 16 y 24 años, y el 11,5% a personas de 25 a 34 años. Guayas registra el mayor número de personas con teléfono celular inteligente con un 14,3%, seguida por El Oro con un 11,2%.

El nivel de instrucción postgrado registra el mayor número de personas que cuenta con teléfono celular inteligente con un 32.1%, seguido de la educación media con 17,4%.

El 32.6% de la población utilizó el Internet, principalmente, para comunicarse con sus familiares y amigos; el 31,1% lo utilizó para obtener información. El 54,4% de las personas que usaron Internet lo hicieron por lo menos una vez al día; mientras el 39,5% lo hizo al menos una vez por semana. En el área urbana, el 57% de las personas utilizó el Internet al menos una vez al día; en tanto que en el área rural, el 51,6% de las personas utilizó el Internet al menos una vez por semana. La penetración total de Internet en el Ecuador es de 36.77%, con un total de 5'403.833 usuarios a nivel nacional, con lo que septuplicó la cifra del año 2006.

La educación, el aprendizaje, la obtención de información y la comunicación siguen siendo las razones primordiales de uso de Internet en los hogares ecuatorianos, lo cual nos muestra que las TIC son una fuente de equidad y de mejoramiento de las condiciones de vida.

Según el MINTEL se evidencia dinamismo reflejado en las cifras positivas presentadas, de la mayoría de indicadores estudiados. Las TIC se muestran cada vez más como una necesidad en el contexto de la sociedad, donde los cambios rápidos, el aumento de los conocimientos y las demandas de una educación de alto nivel, constantemente actualizada, se convierten en una exigencia permanente.

En 2012, el Ecuador ha tenido un extraordinario crecimiento de las telecomunicaciones y las Tecnologías de la Información y Comunicación, TIC, por los proyectos realizados por el MINTEL y sus entidades adscritas y relacionadas. En el año que culminó los logros son los siguientes:

- A diciembre de 2012, se conectaron con fibra óptica en el país 23 provincias. Antes existía en el Ecuador 1.251 km. de fibra óptica, en la actualidad existen 15.630 kilómetros.

- La penetración de Internet en el Ecuador a septiembre de 2012 fue de 54.58% con 8'176.240 usuarios; en tanto que en el 2011 fue del 36.60%.

- La penetración de telefonía fija en el país a noviembre de 2012 fue de 15.21%, se cuenta con 2'286.591 líneas en la actualidad. El total de líneas telefónicas en el 2011 era de 2'210.608 teniéndose un crecimiento en el 2012 de 3,44 %.

- Hasta septiembre del 2012, 7'287.701 usuarios accedieron a Internet Banda Ancha.

Plan Nacional de Banda Ancha: Durante el 2012, 3.797 entidades educativas públicas fueron equipadas; 4.165 establecimientos educativos fiscales cuentan con conexión a Internet, beneficiando a una comunidad estudiantil de 1'659.680.

Infocentros Comunitarios: actualmente se encuentran operativos 373 Infocentros, con una inversión social de 14'295.00 dólares. Hasta noviembre de 2012 se capacitaron 30.311 personas en estos espacios de aprendizaje tecnológico. Además, 68.884 ciudadanos y ciudadanas acudieron a los Infocentros Comunitarios para usar su espacio tecnológico.

Aulas Móviles: Se reportan 822 lugares visitados por las cuatro aulas móviles, con una inversión de 2'204.368 dólares. Mediante las capacitaciones impartidas se han beneficiado 123.789 ciudadanos.

La Delegación Regional Centro de la Superintendencia de Telecomunicaciones participará en la Feria Macají 2013 en la ciudad de Riobamba, la cual se realizará del 18 al 21 de abril del presente año. Se espera la participación de alrededor de cien mil personas en los cuatro días que dura la feria.

Asimismo, las Tecnologías de la información y comunicación evolucionan constantemente y con rapidez, el implementarlas en el país constituye un desafío que día a día se concreta y valida con las cifras de la mayoría de indicadores. Las tecnologías de comunicación se muestran cada vez más como una necesidad en el contexto de la sociedad, donde los cambios rápidos, el aumento de conocimientos y las demandas de una educación de alto nivel y constantemente actualizada, se convierte en una exigencia permanente.

De otra parte las empresas fabricantes de procesadores, apuestan a la tecnología inalámbrica de transmisión de datos como una alternativa viable para reducir la brecha digital en nuestra región y cabe destacar la importancia de las

tecnologías inalámbricas como una opción para llevar el acceso a la Internet a las áreas remotas, poco pobladas o que, aun estando en una ciudad, se encuentren simplemente desasistidas.

Uno de nuestros objetivos del año anterior era expandir aún más nuestros servicios de telecomunicaciones, y brindar servicio de Internet, cuyo proyecto debemos implementarlo ya que como he mencionado anteriormente las cifras son alentadoras, así como el brindar servicios de entrenamiento y principalmente nuestro soporte y renta de enlaces,

Para esto será necesario tomar todas las medidas previsibles pertinentes a fin de enmarcarnos en un adecuado punto de equilibrio. Tendremos que mejorar el sistema de ventas, siendo más eficientes con los clientes, ser más proactivos para brindar soluciones técnicas oportunas y de calidad a nuestros clientes involucrándonos de una forma permanente en los proyectos que se presenten para afianzar la estabilidad del buen funcionamiento de las soluciones que FullData implemente.

Procurar que nuestra operación se la realice optimizando nuestros recursos, tanto humano, como económico.

Para finalizar esta breve introducción, agradezco el apoyo brindado durante el año 2012, la confianza que ha sido la base en la cual nuestra empresa se ha reafirmado logrando en su rubro de facturación el valor de dos millones valor similar al de años anteriores, este tiempo en el cual hemos podido manejar muchos desacuerdos entre los socios, ha primado entre nosotros el afán de obtener mejores resultados que períodos anteriores y se ha visto un acomodamiento a nivel personal y en el cual me incluyo, el empeño y dedicación de los socios quienes estamos al frente de diferentes departamentos o áreas de la empresa debe mejorar.

El reto continúa, y el trabajo que tengamos lo deberemos hacer con mucha responsabilidad de tal manera que podamos seguir cosechando satisfacciones al ver que incluso las metas propuestas a un inicio del período 2012 fueron superadas.

## **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

### **ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN**

La empresa se encuentra gobernada por la Junta General de Socios; y administrada por el Gerente General y el Presidente de la Compañía.

Como es de conocimiento, FULLDATA CIA. LTDA., inició sus actividades en Noviembre de 1999. El primer objetivo de la Empresa para poder desarrollar sus actividades operativas, fue lograr la estrategia de buscar, cubrir y satisfacer las necesidades de los clientes, a través de un servicio ágil, personalizado y eficiente.

Aquí un breve resumen de los 2 últimos periodos.

En el año 2010, nuestra querida Empresa y reitero gracias al esfuerzo de todo su personal, logró cumplir 10 años de vida, motivo más que suficiente para poder estar orgullosos de la misma y a la vez realizar nuevos planes de consolidación para el futuro. Si bien es verdad en dicho año nuestra empresa reflejó pérdidas operativas, fue un factor positivo el superar nuevamente las expectativas de ventas.

Para el período que analizamos, se logró mantener una muy buena organización en varias de nuestras repetidoras, lo cual nos dio un resultado realmente importante en estabilidad, esto redujo los costos operativos para el mantenimiento de dichas repetidoras, las mismas que como saben es un sitio muy estratégico en los sistemas de telecomunicaciones de varios de nuestros clientes.

De igual forma, en el año 2011, hemos logrado generar un nuevo récord en las cifras de nuestras ventas, al haber llegado al monto de \$ 2'459.486,74

## **GESTIÓN OPERATIVA**

### **METAS Y OBJETIVOS**

En el período 2012, FULLDATA CIA. LTDA, disminuyó el nivel de ventas en relación al período anterior 2011 en un 18,59%.

A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2012:

<b>FULLDATA CIA. LTDA.</b>				
<b>COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS</b>				
	<b>PERÍODOS:</b>		<b>DIFERENCIAS</b>	
	<b>2011</b>	<b>2012</b>	<b>Absolutos</b>	<b>%</b>
<b>INGRESOS</b>				
<b>OPERACIONALES</b>	<b>-2.459.486,74</b>	<b>-2.002.232,97</b>	<b>-457.253,77</b>	<b>-18,59</b>
<b>VENTAS</b>	<b>-2.167.979,18</b>	<b>-1.674.894,33</b>	<b>-493.084,85</b>	<b>-22,74</b>
Venta de equipos	-849.559,93	-396.644,05	-452.915,88	-53,31
Venta ST				
mantenimiento	-103.722,93	-133.436,17	29.713,24	28,65
Venta ST reparación	-2.006,00	-150,00	-1.856,00	-92,52
Venta ST				
Instalaciones(Varios)	-154.482,06	-104.168,28	-50.313,78	-32,57
Venta ST				
Entrenamientos	0,00	-177,68	177,68	100,00
Venta de				
Torres/Infraestructura	-1.026.108,27	-1.026.013,41	-94,86	-0,01
Venta ST				
Movilizaciones	-32.099,99	-14.651,90	-17.448,09	-54,36
Descuento en ventas	0,00	347,16	-347,16	0,00
<b>RENTAS</b>	<b>-291.507,56</b>	<b>-327.338,64</b>	<b>35.831,08</b>	<b>12,29</b>
Renta de equipos	-229.167,56	-272.503,96	43.336,40	18,91
Renta de Repetidoras	-62.340,00	-54.834,68	-7.505,32	-12,04
<b>EXPORTACIONES</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>		
Export. serv.				
Mantenimiento	0,00	0,00	0,00	0,00
Export. serv.				
Instalaciones(Varios)	0,00	0,00	0,00	0,00

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2012</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>POSICIÓN</b>	<b>% vtas.</b>
Venta de Torres/Infraestructura	-1.025.666,25	1	51,23%
Venta de equipos	-396.644,05	2	19,81%
Renta de equipos	-272.503,96	3	13,61%
Venta ST mantenimiento	-133.436,17	4	6,66%
Venta ST Instalaciones(Varios)	-104.168,28	5	5,20%
Renta de Repetidoras	-54.834,68	6	2,74%
Venta ST Movilizaciones	-14.651,90	7	0,73%
Venta ST Entrenamientos	-177,68	8	0,01%
Venta ST reparación	-150,00	9	0,01%
<b>TOTAL</b>	<b>-2.002.232,97</b>		

Podemos apreciar, que el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2012, asciende a \$2.002.232,97. En dicho período, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la venta de torres e infraestructura (\$1.025.666,25—51,23%) que ha experimentado un decrecimiento de aprox. -0.01% frente a las cifras del 2011;

En segundo lugar se encuentra el rubro venta de equipos, \$(396.644,05—19,81%) que refleja un decrecimiento es del -53,31%;

En tercer lugar de nuestros ingresos operativos, apreciamos a la renta de equipos (\$272.503,96—13.61%), que frente al 2011, experimentó un crecimiento del 18,91%

El cuarto rubro de ingresos operativos, lo conforma el rubro Servicio técnico Mantenimiento (\$133.436,17—6,66%), que ha experimentado un crecimiento del 28,65%.

Como quinto rubro de importancia de nuestros ingresos aparece el Servicio técnico Instalaciones varias (\$104.168,28—5,20%), el mismo que frente a las cifras del 2011, sufrió un serio decrecimiento del -32,57%.

El sexto rubro de nuestros ingresos operativos 2012, lo conforma la renta de repetidoras (\$54.834,68—2,74%), el mismo que frente al año 2011 tiene una baja del -12,04%

Como séptimo rubro de ingresos encontramos a movilizaciones (\$14.651,90—0,73%), que ha experimentado un decrecimiento del -54,36, frente al año 2011

En Octavo lugar de nuestros ingresos operativos 2012, se encuentra el rubro Venta ST Entrenamientos (\$177,68—0,01%), el mismo refleja un crecimiento del 100%, frente al año 2011.

En último lugar de comparación, aparece el rubro Venta ST reparación con \$150,00—0.01%, que frente a cifras del 2011, refleja un considerable decrecimiento del -92.52%

Se evidencia entonces una participación mayoritaria de lo que significa venta de infraestructura de telecomunicaciones; esta tendencia debemos ir cambiando, ya que como sabemos es un rubro que no es nuestro directamente, sino de SOLUCIMET, esto a pesar de que si nos deja un margen de utilidad. Nuestro principal rol del negocio es venta, alquiler y reparación, se hace necesario el ir trabajando para lograr incrementar este rubro en los cuales somos más independientes y no dependemos de otros proveedores

De igual forma, se evidencia una concentración de nuestros servicios en PETROAMAZONAS EP; esta situación que puede llegar a tornarse riesgosa, debe alertar al departamento de ventas a fin de desconcentrar el porcentaje de nuestras ventas y abrir más mercado en nuevos clientes.

Al departamento técnico compromete esta cifra a cuidar el tipo de servicio que brindamos realizando un excelente trabajo optimizando el tiempo.

La meta de facturación para el año 2012, del departamento técnico, ha mejorado sustancialmente, en nuestros ingresos aparece el Servicio técnico mantenimiento (\$133.436,17—6,66%), que ha experimentado un crecimiento del 28,65%, estas cifras deben comprometer a este departamento a incrementar su facturación ya que incluso de esta manera los ingresos de los integrantes de este departamento mejorarán.

La meta de facturación en el 2013 para el departamento técnico deberá mejorar como mínimo en el porcentaje del 60%.

Hemos logrado expandir más servicios de telecomunicaciones, sin embargo, es evidente que FULLDATA ha generado importantes volúmenes de ingresos operativos; sin embargo debe ser una meta más para nuestra empresa el incursionar en la prestación de nuevos servicios de Telecomunicaciones como ya lo tenemos proyectado para el período 2013 al operar como proveedores de servicios de Internet (ISP) Internet Service Provider.

Hemos mantenido la política de inversión en la capacitación de nuestros técnicos y esto lo seguiremos haciendo, toda vez que nuestro mercado de telecomunicaciones así lo requiere, para cumplir con las exigencias de nuestros clientes, se seguirán manteniéndolas exigencias para que los técnicos que asisten a seminarios hagan un compromiso de aprobar certificaciones, e impartir los seminarios a sus compañeros en la oficina.

Es necesario así mismo continuar con la implementación de mejores procedimientos para los diferentes departamentos de nuestra empresa, así podemos mantener adecuados controles y mediciones del desempeño de todo nuestro personal.

En lo referente a bodega y contabilidad se requiere mejorar y adecuar de la mejor manera nuestro sistema para que sea una herramienta de apoyo real para el buen desenvolvimiento de nuestra operación, principalmente con la nueva contabilidad bajo NIIFS, la cual la hemos venido ejecutando y que para el periodo 2013 debe estar ya implementada en su totalidad.

Una vez más, reitero que normalmente Fulldata debería sostenerse con los ingresos que el Departamento técnico genere, considerando que tenemos una cartera de clientes importante y que estamos con muy buenas posibilidades de concretar varios servicios de mantenimiento, la facturación del área técnica debe subir y superar los porcentajes del 2010, estableciendo como norma una base de ingresos que permita cubrir los costos operativos de la empresa, si consideramos

que FullData Cia. Ltda. Ahora se ha posicionado firmemente y que posee una cartera de clientes importante, esto debe ser motivo suficiente para buscar y concretar varios servicios en el área técnica para que de esta forma el departamento técnico incremente su nivel de facturación y se logre una estabilidad para la empresa en esta área.

El Departamento técnico debe ser un generador de sus propios recursos y brindar de esta forma una mejor condición económica para sus miembros.

Al igual que en el período anterior, nuestra estrategia se basó en invertir en inventario, personal, y capacitación, para lograr cumplir con las expectativas de acercamiento a los clientes, y mantener volúmenes de venta adecuados, lograr la satisfacción total y brindar un servicio de calidad.

A continuación, detallo un resumen del desenvolvimiento de los principales servicios que ha brindado la empresa:

- Como podemos apreciar en la cifras descritas anteriormente, durante el año 2010, FULLDATA CIA. LTDA., logró un nivel de facturación adecuado que nos permitió mantenernos estables; es un récord el nivel de ingresos que pudimos generar para el período 2012.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Petroamazonas, DANEC, OCP, Ecuacorriente, Río Verde, Botrosa, Petroproducción y un nuevo cliente: Petroamazonas; entre los principales por monto de facturación.

Me permito señalar que para proyectos de montos mayores a \$ 25.000 se tiene como respaldo la casa en la cual vivo, esta hipoteca es la que nos permite obtener pólizas y garantías en la presentación de propuestas a nuestros clientes, Fernando ha puesto a disposición el que podemos contar con su casa como para poder tener un respaldo para el manejo de garantías o pólizas para proyectos lo cual se dará cuando se lo necesite o incluso se puede tenerla como hipoteca abierta y así poder ganar tiempo en procesos de obtención de garantías.

Hemos visto necesario el tener que acudir a prestar nuestro servicio a clientes en Guayaquil como Ecuasanitas ya que el servicio que hemos recibido de Edity a dejado mucho que desear.

- Una relación de negocios importante que la hemos sabido mantener en buenos términos es con SOLUCIMET, y Nelson Hidalgo al frente de la misma; ha sido una ardua tarea para poder concretar importantes proyectos de infraestructura con nuestros clientes y en este período se ha tomado la política de cumplir más puntualmente con los pagos a la misma, se ha reglamentado el que por factura cobrada se hagan las reservas respectivas para realizar enseguida los pagos a Solucimet.

En realidad es muy importante el apoyo y la gestión que realiza Solucimet, ya que nuestros clientes en especial los del área petrolera saben valorar la calidad del trabajo y productos que Solucimet nos entrega, se ha ratificado por una vez más la calidad excelente del trabajo que se realizó en la estación de Marine Terminal de Balao (Esmeraldas) han emprendido un trabajo mucho más profesional, basado en normas internacionales de seguridad y la adquisición de herramientas más modernas y versátiles que les permite mejorar los tiempos de entrega y que nuestros clientes nos vean como una empresa profesional.

## **GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA**

### Recursos Humanos

En el año 2012, al igual que en períodos anteriores, nuestra empresa sigue considerando a nuestro recurso humano, como el principal, de ahí que hemos invertido en capacitación, paseos de integración y gastos de gestión con los empleados.

Se ha notado al igual que el año anterior, una mejora en la actitud del personal del área técnica, ya que se ve un mayor grado de responsabilidad por parte de sus miembros, claro está que no llegamos aún a tener una total confianza en nuestro personal técnico y que muchas veces se nos ha hecho necesario que nos involucremos en esta área.

Aproximadamente desde agosto de este ejercicio económico se definió a Juan Carlos Guerrero como jefe técnico con el objetivo final de que él tome la gerencia técnica y que de esta manera el DT pueda ser más autónomo.

Esperamos hacer una evaluación de las funciones de Juan Carlos en junio del 2013 para definir su cargo y responsabilidades.

Principalmente me ha tocado involucrarme especialmente en cuanto se refiere al control para exigir el cumplimiento adecuado de sus responsabilidades, lo cual directamente no es una responsabilidad propia, pero se ha hecho necesario hacerlo, esto quizá es una de las debilidades que es necesario superar en el departamento técnico y que la hemos venido buscando desde nuestra creación, tenemos muchos procedimientos, pero pocos se cumplen y peor aún se hace un seguimiento y control, seguiré insistiendo en este tema.

Creo indispensable recalcar que se requiere que estas situaciones se las debe manejar por medio de la gerencia técnica o de operaciones, se requiere el que tengamos un permanente control de procedimientos y de análisis de rendimiento del personal técnico especialmente, el área técnica es la columna vertebral de nuestra empresa y la misma debe estar muy firme, bien organizada y bajo el control de una cabeza que cepa cuando y como manejarla.

En el período analizado, se ha mantenido la estabilidad del personal, en el departamento técnico se ha logrado mantener el personal.

El nivel gerencial de la empresa, continúa estructurado de la siguiente forma: un Gerente de Ventas, Un Gerente Técnico; quienes responden directamente a Gerencia General, sobre sus actividades, se ha notado que no se ha superado la falta de comunicación en todas las gerencias, lo cual ha generado la necesidad de hacer reuniones permanentes para que cada uno de los involucrados proporcionemos una comunicación ágil y permanente, mejorando de esta forma la funcionalidad de la empresa desde los niveles superiores, el mantener una comunicación fluida y sobre todo veraz da un ambiente de confianza inicialmente para poder manejar las necesidades de la empresa.

FullData tiene varios medios de comunicación los mismos que deben ser utilizados por todos y así mejorar la comunicación principalmente entre las áreas gerenciales.

Se puede ver que están dando resultado las reuniones semanales de ventas, pero estas deben ser realizadas cada semana, se puede definir varios pendientes y se hace un seguimiento continuo de visitas, proyectos, contactos y más aspectos que se refieren al departamento de ventas.

Se puede ver que el departamento técnico también tiene sus reuniones semanales y de hecho esto es bueno para la organización de trabajos pendientes.

### Gestión Gerencia Administrativa

#### **Recurso Humano**

Siendo uno de los aspectos importantes para la empresa el mantener y cuidar el Recurso Humano que labora en Fulldata, el área administrativa se preocupó por mantener su personal en las mejores condiciones, buscando el mejor ambiente de trabajo para bienestar del empleado y de la empresa siendo este un incentivo en el desempeño de las actividades que realiza en cada una de sus áreas, a pesar de que la empresa buscó mantener al personal realizando sus actividades teniendo la menor incidencia en rotación, sin embargo se produjo la pérdida del mismo como detallo a continuación:

En la parte Administrativa, Elvia Mora cumplió 30 años de actividad laboral consiguiendo la Jubilación; Verónica Lucero y Margarita Mora presentaron la renuncia respectiva a las actividades que realizaban en la empresa.

En el Departamento Técnico en el mes de Octubre, se separa de la empresa el Ing. Wilson Trujillo, quien venía desempeñando actividades de soporte en el Departamento Técnico.

En el mes de Agosto se nombra a Juan Carlos Guerrero como Jefe Técnico, designando funciones inherentes a su cargo.

De acuerdo a actividades afines a su preparación, se designa responsabilidades y funciones en Bodega a Santiago Guamán quien venía realizando actividades en el Departamento Técnico.

Hay que destacar que siendo Fulldata una empresa de servicios, no presenta novedades respecto a riesgos de trabajo, teniendo en su registro cero accidentes y cumpliendo con los requerimientos de seguridad, salud y medio Ambiente que nuestros clientes exigen.

Vale la pena mencionar que Fulldata consiguió calificar en las diferentes auditorías para ser proveedores de servicio de importantes empresas petroleras.

En los departamentos de Ventas y Contabilidad no ha habido cambios en el personal, manteniéndose las actividades sin inconvenientes.

#### Gestión Gerencia Técnica

### **INFORME INSTITUCIONAL 2012 DEPARTAMENTO TÉCNICO**

#### **Cumplimiento de Plan 2012**

Los trabajos en la parte operativa se han venido cumpliendo acorde a las necesidades y /o requerimientos de los clientes dando mayores facilidades tecnológicas a su accionar sea relacionado con tecnología, petróleo, finanzas, educación, producción, automotor, salud.

La coordinación de personal, logística, materiales, planificación de trabajos se han realizado por el departamento técnico con el apoyo de las áreas involucradas cumpliendo con los proyectos asignados.

#### **Facturación**

Un alto porcentaje de los trabajos realizados por el D.T. se ha logrado recaudar de acuerdo a la facturación realizada, sin embargo quedó pendientes a pesar de que los trabajos realizados se culminaron, la facturación se retardó por diversos factores, entre estos:

Pendientes de cobro a clientes por demora en trámites y documentación necesaria para calificarse como proveedor (caso Tecpetrol).

- Daños en equipos que se han visto comprometidos por eventos fortuitos del clima, que al estar operando en el campo y la condición de renta no se ha podido facturar.(DANEC)
- La salida de clientes de una gestión y facturación considerable del portafolio de clientes(Bco. Procredit).

### **Realización de trabajos.**

Los servicios brindados a los clientes en las diferentes necesidades tecnológicas han sido resueltos satisfactoriamente.

En casos aislados se ha necesitado atención adicional por personal con más experiencia.

El desempeño en las actividades a mejorado, disminuyendo retrabajos y tiempo de atención en sitio.

Se ha coordinado con personal de infraestructura para realizar trabajos conjuntos en el Campo obteniendo buenos resultados cumpliendo con los tiempos programados en la ejecución de los mismos.

### **Personal Técnico.**

Como limitante en el accionar del departamento técnico se presentó la disminución de personal por diferentes razones.

Para la operación del DT ha sido necesario el solicitar apoyo de compañeros de otros departamentos para completar el equipo de trabajo.

Es necesario incorporar al departamento técnico el personal necesario que permita la operación independiente y efectiva de las actividades a desarrollar, en el último trimestre se incrementó el ingreso semanal del personal para realizar trabajos en el Campo, específicamente para Tecpetrol.

### **Clientes**

La separación del cliente más representativo se dio por cuanto los permisos de operación en la agencia Duran está con nuevas regulaciones del municipio en

cuanto a la utilización del espectro radioeléctrico, estos impuestos ponen una limitante casi prohibitiva en la utilización de esta tecnología y adicionalmente por algunas demoras en las soluciones a los problemas que se presentaron en su red.

Por otro lado se ha logrado afianzar la relación con PAM, DANEC y con Tecpetrol cumpliendo con el requerimiento de servicios.

De igual manera se ha sostenido la relación con la empresas privadas como DANEC, Botrosa, Lafabril, Ecuasanitas así como con las Coop. de Ahorro, proporcionando servicio y renovando contratos de mantenimiento.

### **Proyecciones**

El objetivo del departamento técnico es incrementar su facturación en un 25% para las operaciones del año 2013, manteniendo la relación adquirida con el sector petrolero, industrial, educación y Banca.

### Gestión Gerencia de Ventas

#### **Departamento de Ventas**

#### **Resumen Anual 2012**

#### **Objetivo.**

Presentar un informe global del rendimiento del Departamento de Ventas en el que ubicaremos las metas propuestas para el período 2011-2012, los logros alcanzados, limitantes y fortalezas en el emprendimiento de los diferentes proyectos.

#### **Propuesta.**

Para dar inicio al período 2012 partimos con la presentación de un Forecast de Ventas el cual involucra principalmente a clientes nuevos y existentes.

Podríamos indicar que no hemos tenido un crecimiento significativo con clientes nuevos pero si nos hemos fortalecido vínculos con clientes existentes

**Clientes Nuevos.**

Entre los clientes nuevos nos hemos proyectado a soluciones de video vigilancia y enlaces de radio, para esto tuvimos la oportunidad de presentar ofertas de lo siguiente:

<b>Cliente</b>	<b>Proyecto</b>	<b>Estado</b>
Nestle	Video Vigilancia	Fuera de presupuesto
ESPE	Video Vigilancia	En proceso
OCP	Servicios y Equipos	Concretado y en Ejecución
Microsistemas	Radio Enlaces	En proceso
Coopad	Firewall	Concretado y en Ejecución
Samrt Pro	Radio Enlaces	Decidió hacer la compra Directa
Qmax	Radio Enlaces	En Stand By
Rio Napo	Radio Enlaces	En proceso
Watherford	Radio Enlaces	Ejecutado
Pil	Radio Enlaces	En proceso
InterPec	Radio Enlaces	En proceso
DanielCom	Radio Enlaces	Fuera de Presupuesto

**Clientes Existentes.**

Nos hemos mantenido en un 97% de la cartera de clientes conseguidos en años anteriores brindando un servicio de venta de equipos y venta de servicio consolidando nuestra relación.

Las estrategias manejadas para la continuidad con los clientes existentes en lo que se refiere a la gestión de ventas, ha sido el expandir los proyectos y completarlos. Esto nos ha permitido el ir avanzando progresivamente cumpliendo el objetivo que años pasados nos propusimos.

Cabe mencionar que como parte complementaria también ha influido mucho en la continuidad el apoyo de la parte técnica.

**Debilidades.**

Mencionando de una forma general en el tema de clientes nuevos, podemos mencionar que no ha existido el crecimiento que tuvimos en el año pasado pero hemos podido mantener nuestra cartera de clientes existentes.

Como debilidad principal es el de contar con una estructura actual de 2 vendedores los mismos que por diversas razones realizan funciones mixtas, esto es, venta de equipos, instalación de equipos y gestiones administrativas

### **Conclusiones.**

Como solución a las debilidades presentadas en nuestro departamento de ventas sería el tener una participación más activa de sus integrantes y el poder contar inicialmente con una persona de ventas para poder genera más ingresos, así también el diversificar los productos con los que ahora contamos para así aumentar nuestras oportunidades de venta.

### Capacitación del personal

Se ha mantenido nuestra política de capacitación a nuestro personal, tanto dentro como fuera de nuestro país.

Puedo resumir este punto de la siguiente manera:

En el mes de enero Jorge Yánez y Verónica Mora asisten a un seminario de NIIFS para gerentes, en Ruiz Vega & Asociados.

De igual forma en enero Ximena Benavides y Verónica Mora asisten al seminario de cierre fiscal tributario con la empresa AUDITRICONT CIA. LTDA.

En febrero Verónica Mora y Ximena Benavides, asisten a un seminario de NIIFS con la empresa AUDITRICONT CIA. LTDA.

En mayo Raúl Samaniego viaja a Colombia para un seminario de Training Level. En este mismo mes Clara Mantilla asiste al seminario manejo de portal compras públicas.

En Junio Amparo Yánez participa en un curso de actualización tributaria en el Colegio de Contadores de Pichincha.

En septiembre Juan Carlos Guerrero viaja a Colombia para un seminario en AXIS.

En octubre Verónica Mora participa de un seminario NIIFS PYMES en AUDITRICONT CIA. LTDA.

En noviembre, participan del seminario certificación CCNA: Raúl Patiño, Fernando Yáñez, José Luis Taco, Juan Carlos Guerrero.

En diciembre participo de un seminario Smart Grids, en el Colegio de Ingenieros eléctricos y electrónicos.

Fernando Yáñez y yo asistimos a la convención anual de GE MDS en la que se trato temas referentes a los distribuidores y políticas que debemos mantener con GE, quienes manejan un alto nivel de exigencias en cuanto a calidad y honestidad.

#### Bienestar y beneficios del personal

Creemos que nuestro personal, debe tener beneficios, por lo cual dentro de nuestra capacidad económica, seguimos contando con el servicio de medicina prepagada, con las empresas Ecuasanitas, Salud, y la póliza de cesantía que tenemos los socios con Citizens de USA.

Prácticamente todos los miembros del Departamento Técnico ganan comisión por facturación, por ende esto incentiva a mejorar la calidad del servicio que ellos dan, y mejorar los porcentajes de facturación,

#### Obligaciones con el Estado

FULLDATA CIA. LTDA. ha dado estricto cumplimiento a las obligaciones con las entidades gubernamentales y seccionales, realizando pagos por todos los impuestos a los cuales estamos obligados por las leyes vigentes en nuestro país.

#### **PUBLICIDAD Y MARKETING**

No hemos realizado mucha inversión en publicidad, pero dentro de nuestras posibilidades, hemos tratado de perseverar en los siguientes servicios:

- ❑ Mantenemos una conexión dedicada de Internet con el proveedor Andinet para que cada uno de los miembros de FULLDATA tengan una dirección E-mail, con esto que se de una imagen de empresa frente a nuestros clientes.
- ❑ Suscripción a la revista de aniversario de Petroamazonas.
- ❑ Publicación en prensa, de saludos a varios importantes clientes, y con la embajada Americana.
- ❑ Impresión de tarjetas personales de los ejecutivos de la empresa
- ❑ Impresión de carpetas con una nueva imagen de FullData Cia. Ltda.
- ❑ Participación en feria OIL and GAS

## **VARIOS ASPECTOS**

Continuamos con el servicio de correo en el sistema Zimbra, el mismo que nos ha ayudado y que de hecho tiene su licenciamiento legal, esto es algo que estamos procurando hacerlo con todo lo que internamente usamos en la empresa.

Es necesario nuevamente hacer un llamado especial a todos los integrantes de la empresa, para que sigamos trabajando con una meta común, que es la de mejorar continuamente para dar un soporte y una atención adecuada a nuestros clientes a cada momento.

Estamos actualizando el Reglamento de Seguridad y salud en el trabajo.

Pudimos realizar una renovación del vehículo del DT Mazda por una nueva camioneta doble cabina la misma que estará al servicio del DT.

Tuvimos un tiempo de mucha necesidad económica en este periodo y no se pudo tener la colaboración debida de todos para poder solventar las necesidades por las que pasamos, Raúl Patiño apporto con un préstamo de \$4.000, por mi parte logre conseguir el inyectar a la empresa un valor de \$ 30.000 y adicionalmente el hacer un préstamo a nivel personal de \$ 20.000, lastimosamente no pudimos contar con mas aporte, pero pudimos salir de esta necesidad.

En resumen ha sido un año muy duro como todos, en el cual no fue fácil y que sino hasta fines de septiembre del 2012 fue cuando se pudieron concretar muchos de los importantes proyectos con facturaciones considerables, las mismas que dieron como resultado los valores ya mencionados anteriormente.

No hay nada más satisfactorio el ver los resultados de este período y es básicamente el trabajo y la constancia la que triunfa al final.

Les agradezco por su colaboración, confianza y por su esfuerzo el mismo que Dios lo sabrá recompensar, tenemos una importante y dura misión, sacar día a día a nuestra empresa adelante por el bien de nuestra familias y de las familias que dependen de Fulldata, que hoy por hoy son un número importante

Jorge Yáñez Chamorro  
GERENTE GENERAL  
FULLDATA CIA. LTDA.

**TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA.**

**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS Al 31 de diciembre del 2012**

**NOTA 1                      INFORMACION GENERAL DE LA EMPRESA**

LA COMPAÑÍA TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA., se constituyó como compañía limitada mediante escritura pública de fecha cinco de octubre de mil novecientos noventa y nueve, otorgada ante el Notario Público Jaime Aillon Albán de la ciudad de Quito. Un extracto de la referida escritura se inscribió en el Registro Mercantil de la ciudad de Quito con fecha siete de septiembre del 2001.

TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA. tiene su domicilio social y oficinas centrales en la calle Isla Pinzón N 43-61 y Emilio Zolá de la ciudad de Quito.

LA COMPAÑÍA TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA., tiene como objetivo:

- a) Se dedicará al servicio técnico, asesoría, ventas, importaciones de equipos electrónicos de comunicaciones;
- b) Podrá importar partes, equipos y repuestos de equipos de telecomunicaciones y de computación;
- c) Podrá vender equipos de telecomunicaciones y de computación;
- d) Podrá obtener la adquisición y explotación de marcas, patentes, privilegios, nombres comerciales, licencias y otros derechos de propiedad industrial y comercial, por lo cual tendrá la facultad de enajenar tales derechos, y concesionar su explotación a terceros;
- e) La compañía podrá obtener y ejercer la representación comercial de todo tipo de compañías extranjeras y/o nacionales que tengan relación con el servicio de telecomunicaciones y de computación;
- f) Podrá obtener la adquisición y explotación de marcas, patentes, privilegios, nombres comerciales, licencias y otros derechos de propiedad industrial y comercial, la enajenación de tales derechos y la concesión de su explotación a terceros;

- g) Podrá efectuar todas las actividades que mediata o inmediatamente se relacionen con su objeto social, así como la prestación de asesoría en el as áreas primeramente mencionadas;
- h) Podrá asociarse con las personas naturales y/o jurídicas, nacionales y extranjeras para proyectos o trabajos determinados o para el cumplimiento del objeto social en general, formando asociaciones, consorcios o cualquier otro acuerdo permitido por la Ley;
- i) Podrá dar capacitación en lo pertinente al área de telecomunicaciones y de informática, por lo que, de acuerdo a las necesidades puede formar o crear Centros de Capacitación para tal efecto;
- j) En general podrá celebrar y ejecutar todo tipo de acto, convenio, contrato civil, mercantil, o de cualquiera naturaleza que sea permitido por la ley.

## **NOTA 2 BASE DE PREPARACION DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Estos estados financieros se han elaborado de conformidad con las *Normas Internacionales de Información Financiera para Pequeñas y Medianas Entidades (NIIF para las PYMES)* emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad. Están presentados en dólares estadounidenses, que es la moneda vigente en el Ecuador.

La presentación de los estados financieros de acuerdo con la *NIIF para las PYMES* exige la determinación y la aplicación consistente de políticas contables a transacciones y hechos. Las políticas contables más importantes del grupo se establecen en la nota 3.

En algunos casos, es necesario emplear estimaciones y otros juicios profesionales para aplicar las políticas contables de la compañía. Los juicios que la gerencia haya efectuado en el proceso de aplicar las políticas contables de la compañía y que tengan la mayor relevancia sobre los importes reconocidos en los estados financieros se establecen en la nota 3 – Uso de Estimaciones.

### **NOTA 3 RESUMEN DE LAS PRINCIPALES POLITICAS CONTABLES**

Las principales políticas contables en la preparación de los estados financieros se detallan a continuación. Estas políticas deben ser aplicadas uniformemente en todos los años presentados, salvo que se indique lo contrario.

#### **a) Uso de estimaciones**

La preparación de estados financieros requiere que la Gerencia efectúe estimados y supuestos que afectan las cifras reportadas de activos y pasivos, la revelación de contingencias activas y pasivas a la fecha de los estados financieros, así como las cifras reportadas de ingresos y gastos durante el período corriente. Los resultados finales podrían diferir de dichas estimaciones. Las estimaciones más significativas en relación con los estados financieros adjuntos se refieren a: la provisión para créditos de dudosa cobranza, la provisión para la recuperación de inventarios, la amortización de activos intangibles, la depreciación del activo fijo, la provisión de beneficios sociales, y el cálculo del impuesto a la renta.

#### **b) Instrumentos financieros**

Los instrumentos financieros se definen como cualquier contrato que da lugar, simultáneamente, a un activo financiero en una empresa y a un pasivo financiero o a un instrumento de capital o patrimonio en otra empresa. Los instrumentos financieros se compensan cuando la Compañía tiene el derecho legal de compensarlos y la Gerencia tiene la intención de cancelarlos sobre una base neta, o de realizar el activo y cancelar el pasivo simultáneamente.

Los instrumentos financieros básicos se reconocen en los estados financieros al costo amortizado menos el deterioro del valor. Los demás instrumentos financieros se reconocen a su valor razonable, el cual se refiere al monto por el que un activo puede ser intercambiado entre un comprador y vendedor debidamente informados, o puede ser cancelada una obligación, entre un deudor y un acreedor con suficiente información, bajo los términos de una transacción de libre competencia.

La compañía mantiene instrumentos financieros en la categoría de cuentas: cuentas por cobrar, cuentas por pagar y deudas a largo plazo cuyos valores en libros son sustancialmente similares a sus valores razonables de mercado.

**c) Efectivo y equivalentes de efectivo**

El efectivo y equivalentes de efectivo incluyen el efectivo disponible y depósitos de libre disponibilidad en instituciones financieras. Los sobregiros bancarios se presentan como pasivo corriente.

**d) Cuentas por cobrar comerciales**

La mayoría de las ventas se realizan en condiciones de crédito normales, y los importes de las cuentas por cobrar no tienen intereses. Cuando el crédito se amplía más allá de las condiciones de crédito normales, las cuentas por cobrar se miden al costo amortizado utilizando el método de interés efectivo. Al final de cada periodo sobre el que se informa, los importes en libros de los deudores comerciales y otras cuentas por cobrar se revisan para determinar si existe alguna evidencia objetiva de que no vayan a ser recuperables. Si se identifica dicha evidencia, se reconoce de inmediato una pérdida por deterioro del valor en los resultados.

Adicionalmente, las cuentas por cobrar están presentadas netas de la provisión para cuentas de cobranza dudosa, de modo que su monto tenga un nivel de que la Gerencia considera adecuado para cubrir eventuales pérdidas en las cuentas por cobrar a la fecha del balance general.

**e) Inventarios**

Los inventarios se valúan al importe menor entre su costo o a su precio menos los costos de terminación y venta. El costo incluye los costos de compras y

fabricación aplicando el método de valuación del costo promedio. El valor neto realizable es el precio de venta estimado en el curso normal del negocio, menos los costos estimados para poner las existencias en condición de venta y para realizar su comercialización.

Por las reducciones del valor en libros de las existencias a su valor neto realizable, se constituye una provisión por deterioro de valor de inventarios con cargo a resultados del ejercicio en el que ocurren tales reducciones.

**f) Propiedad, planta y equipo**

El rubro Propiedad, Planta y Equipo se presenta al costo neto de la depreciación acumulada y cualquier pérdida por deterioro de valor acumulada.

Así mismo, cuando se venden o retiran los activos, se elimina su costo y depreciación acumulada y cualquier ganancia o pérdida que resulte de su disposición se incluye en el Estado de Ganancias y Pérdidas.

El costo inicial de los edificios, la maquinaria y equipo comprende su precio de compra, incluyendo cualquier costo directamente atribuible para ubicar y dejar el activo en condiciones de trabajo y uso. Los desembolsos incurridos después de que los activos fijos se hayan puesto en operación, tales como reparaciones y costos de mantenimiento y de reacondicionamiento, se cargan a resultados del período en que se incurren los costos.

En el caso en que se demuestre claramente que los desembolsos resultarán en beneficios futuros por el uso del edificio, maquinaria y equipo, más allá de su estándar de funcionamiento original, estos son capitalizados como un costo adicional del edificio, maquinaria y equipo.

La depreciación se calcula siguiendo el método de línea recta, utilizando las siguientes vidas útiles estimadas:

CATEGORÍA DE ACTIVO	VIDA ÚTIL
<b>Unidades de transporte</b>	5 años

<b>Maquinaria y equipo</b>	10 años
<b>Muebles y enseres</b>	10 años
<b>Equipo de cómputo</b>	3 años

Si existe algún indicio de que se ha producido un cambio significativo en la tasa de depreciación, vida útil o valor residual de un activo, se revisa la depreciación de ese activo de forma prospectiva para reflejar las nuevas expectativas.

Las obras en curso representan los proyectos de ampliación de las plantas de producción que se encuentran en construcción y se registran al costo. Esto incluye el costo de construcción y otros costos directos. Las construcciones no se deprecian hasta que los activos relevantes se terminen y estén operativos.

Cuando se venden o retiran los activos, se elimina su costo y depreciación, y cualquier ganancia o pérdida que resulte de su disposición se incluye en el estado de resultados integral. Asimismo, el excedente de revaluación que pudiera existir por dicho activo se carga a utilidades retenidas.

**g) Deterioro del valor de los activos**

En cada fecha sobre la que se informa, se revisan las propiedades, planta y equipo, activos intangibles e inversiones en asociadas para determinar si existen indicios de que tales activos hayan sufrido una pérdida por deterioro de valor. Si existen indicios de un posible deterioro del valor, se estima y compara el importe recuperable de cualquier activo afectado (o grupo de activos relacionados) con su importe en libros. Si el importe recuperable estimado es inferior, se reduce el importe en libros al importe recuperable estimado, y se reconoce una pérdida por deterioro del valor en resultados.

De forma similar, en cada fecha sobre la que se informa, se evalúa si existe deterioro del valor de los inventarios comparando el importe en libros de cada

partida del inventario (o grupo de partidas similares) con su precio de venta menos los costos de terminación y venta. Si una partida del inventario (o grupo de partidas similares) se ha deteriorado, se reduce su importe en libros al precio de venta menos los costos de terminación y venta, y se reconoce inmediatamente una pérdida por deterioro del valor en resultados.

Si una pérdida por deterioro del valor se revierte posteriormente, el importe en libros del activo (o grupo de activos relacionados) se incrementa hasta la estimación revisada de su valor recuperable (precio de venta menos costos de terminación y venta, en el caso de los inventarios), sin superar el importe que habría sido determinado si no se hubiera reconocido ninguna pérdida por deterioro de valor del activo (grupo de activos) en años anteriores. Una reversión de una pérdida por deterioro de valor se reconoce inmediatamente en resultados.

#### **h) Cuentas comerciales por pagar**

Las cuentas comerciales por pagar son obligaciones basadas en condiciones de crédito normales y no tienen intereses. Los importes de las cuentas comerciales por pagar, denominados en moneda extranjera se convierten a dólares estadounidense usando la tasa de cambio vigente en la fecha sobre la que se informa. Las ganancias o pérdidas por cambio de moneda extranjera se incluyen en otros gastos o en otros ingresos.

#### **i) Provisiones**

Se reconoce una provisión solo cuando la Compañía tiene una obligación actual (legal o implícita) presente como resultado de un evento pasado, es probable que se requieran recursos para cancelar la obligación y se pueda estimar confiablemente el monto de la obligación. Las provisiones se revisan cada período y se ajustan para reflejar la mejor estimación que se tenga a la fecha del balance general.

**j) Reconocimiento de ingresos, costos y gastos**

Los ingresos por venta de productos y el costo de venta relacionado, son reconocidos cuando se ha entregado el bien y se ha transferido al comprador los riesgos y beneficios inherentes a la propiedad. Los demás ingresos y gastos se reconocen cuando se devengan.

El ingreso de actividades ordinarias se mide al valor razonable de la contraprestación recibida o por recibir, neta de descuentos e impuestos asociados con la venta exigidos por las autoridades tributarias.

**k) Costos por préstamos**

Todos los costos por préstamos se reconocen en el resultado del periodo en el que se incurren.

**l) Impuesto a las ganancias**

El gasto por impuestos a las ganancias representa la suma del impuesto corriente por pagar y del impuesto diferido. El impuesto corriente por pagar está basado en la ganancia fiscal del año. El impuesto diferido se reconoce a partir de las diferencias entre los importes en libros de los activos y pasivos en los estados financieros y sus bases fiscales correspondientes (conocidas como diferencias temporarias). Los pasivos por impuestos diferidos se reconocen para todas las diferencias temporarias que se espere que incrementen la ganancia fiscal en el futuro. Los activos por impuestos diferidos se reconocen para todas las diferencias temporarias que se espere que reduzcan la ganancia fiscal en el futuro, y cualquier pérdida o crédito fiscal no utilizado. Los activos por impuestos diferidos se miden al importe máximo que, sobre la base de la ganancia fiscal actual o estimada futura, es probable que se recuperen.

El importe en libros neto de los activos por impuestos diferidos se revisa en cada fecha sobre la que se informa y se ajusta para reflejar la evaluación actual de las

ganancias fiscales futuras. Cualquier ajuste se reconoce en el resultado del periodo.

El impuesto diferido se calcula según las tasas impositivas que se espera aplicar a la ganancia (pérdida) fiscal de los periodos en los que la gerencia espera realizar el activo por impuestos diferidos o cancelar el pasivo por impuestos diferidos, sobre la base de las tasas impositivas que hayan sido aprobadas por las autoridades fiscales.

#### **m) Contingencias**

Los pasivos contingentes no se reconocen en los estados financieros. Estos se revelan en notas a los estados financieros a menos que la posibilidad de que se desembolse un flujo económico sea remota. Un activo contingente no se reconoce en los estados financieros pero se revela cuando se grado de ocurrencia es probable.

#### **NOTA 4 CUENTAS POR COBRAR**

Al 31 de diciembre, los saldos de las cuentas por cobrar se indican a continuación:

	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Cuentas por cobrar comerciales	401,325.09	535,783.16
Anticipo a proveedores	3,740.00	2,752.19
Préstamos a empleados	5,870.70	11,514.83
Provisión de cuentas incobrables	-19,734.65	-18,783.05
<b>TOTAL</b>	<b>391,201.14</b>	<b>531,267.13</b>

**NOTA 5 INVENTARIOS**

Al 31 de diciembre, los saldos de los inventarios se indican a continuación:

	<b>2011</b>	<b>2012</b>
Productos Terminados	87,225.75	101,194.01
Mercadería en Tránsito	107,985.58	55,646.46
Provisión por pérdida de valor	-35,324.76	-9,115.87
<b>TOTAL</b>	<b>159,887.57</b>	<b>147,724.60</b>

A la fecha de cierre la Compañía realizó la prueba de Valor Neto Realizable sobre sus inventarios. En opinión de la Administración de la Compañía, la cuenta de valuación “Deterioro de Valor al Valor Neto Realizable”, al 31 de diciembre del 2012, cubre adecuadamente el riesgo de desvalorización del inventario a la fecha de cierre.

**NOTA 6 PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO.**

Los movimientos de propiedades, planta y equipo durante los años 2011 y 2012, expresados en dólares, fueron los siguientes:

Costo	Inmuebles	Muebles y enseres	Equipo de cómputo	Vehículos	Instalaciones	Total
<b>COSTO</b>						
Saldo Inicial al 1 de enero del 2011	0.00	63,259.69	59,238.83	172,997.84	3,300.00	298,841.36
+ Compras	0.00	2,176.00	0.00	68,089.73	0.00	
+ Revaluaciones						
- Disposiciones	0.00	20,174.15	10,783.47	0.00	0.00	
<b>Saldo de costo al 31/12/2011</b>	<b>0.00</b>	<b>45,261.54</b>	<b>48,455.36</b>	<b>241,087.57</b>	<b>3,300.00</b>	<b>338,104.47</b>
<b>DEPRECIACION Y DETERIORO</b>						
Saldo Inicial						
+ Depreciación del costo	0.00	29,981.90	36,670.08	47,256.42	1,950.00	115,858.40

+ Depreciación de revaluación	0.00	1,311.87	0.00	26,474.54	330.00	
+ Deterioro de valor						
- Depreciación de disposiciones	0.00	6,436.53	10,486.66	0.00	0.00	
<b>Depreciación acumulada al 31/12/2011</b>	<b>0.00</b>	<b>24,857.24</b>	<b>26,183.42</b>	<b>73,730.96</b>	<b>2,280.00</b>	<b>127,051.62</b>
<b>IMPORTE TOTAL al 31 de Diciembre del 2011</b>	<b>0.00</b>	<b>20,404.30</b>	<b>22,271.94</b>	<b>167,356.61</b>	<b>1,020.00</b>	<b>211,052.85</b>
COSTO						
Saldo Inicial al 1 de enero del 2012	0.00	45,261.54	48,455.36	241,087.57	3,300.00	338,104.47
+ Compras	0.00	2,328.00	846.64	1,436.12	0.00	
+ Revaluaciones						
- Disposiciones	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	
<b>Saldo de costo al 31 de diciembre del 2012</b>	<b>0.00</b>	<b>47,589.54</b>	<b>49,302.00</b>	<b>242,523.69</b>	<b>3,300.00</b>	<b>342,715.23</b>
DEPRECIACION Y DETERIORO						
Saldo Inicial	0.00	24,857.24	26,183.42	73,730.96	2,280.00	127,051.62
+ Depreciación del costo	0.00	2,695.00	2,658.57	24,777.10	240.96	
+ Depreciación de revaluación						
+ Deterioro de valor						
- Depreciación de disposiciones						
<b>Depreciación Acumulada al 31 de diciembre del 2012</b>	<b>0.00</b>	<b>27,552.24</b>	<b>28,841.99</b>	<b>98,508.06</b>	<b>2,520.96</b>	<b>157,423.25</b>
<b>IMPORTE TOTAL AL 31-12-2012</b>	<b>0.00</b>	<b>20,037.30</b>	<b>20,460.01</b>	<b>144,015.63</b>	<b>779.04</b>	<b>185,291.98</b>

Al 31 de diciembre de 2012, la Compañía ha tomado seguros para la totalidad de sus activos. En opinión de la Gerencia de la Compañía, sus políticas de seguros son consistentes con la práctica internacional en la industria y riesgos de eventuales pérdidas por siniestros considerados en la póliza de seguros es razonable considerando el tipo de activos que posee la Compañía.

- a) La prueba de deterioro se basa en el valor en uso de avalúos de precios de mercado de cada uno de los ítems. Sobre esta base la Administración de la Compañía considera que, al 31 de diciembre del 2012, los activos están registrados al importe menor entre su costo y su valor de mercado.

**NOTA 8                      IMPUESTOS DIFERIDOS**

Las diferencias entre los importes reconocidos en el estado de resultados y los importes sobre los que se informa a las autoridades fiscales en relación con cuentas por cobrar son insignificantes.

Los activos por impuestos diferidos son los efectos fiscales de las ganancias fiscales futuras esperadas en relación con:

ACTIVOS POR IMPUESTOS DIFERIDOS	
RUBRO	VALOR
a) Cuentas por Cobrar	\$ 218.87

Los activos por impuestos diferidos por a) **cuentas por cobrar** se relacionan con el impuesto a las ganancias en el Ecuador y la legislación tributaria vigente.

Se han compensado en el estado de situación financiera los activos y pasivos por impuestos diferidos como se señala a continuación:

	2011	2012
Activos por impuestos diferidos	3,869.45	218.87
Pasivos por impuestos diferidos	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>3,869.45</b>	<b>218.87</b>

**NOTA 9                      SOBREGIROS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS**

Al 31 de diciembre, los saldos de las obligaciones con instituciones financieras se indican a continuación:

	2011	2012
Préstamos bancarios de corto plazo (1)	2,346.99	59,795.61
Préstamos bancarios de largo plazo (2)	9,706.30	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>12,053.29</b>	<b>59,795.61</b>

Los préstamos bancarios están garantizados con una hipoteca abierta por un importe en libros de \$12,053.29 al 31 de diciembre de 2011.

- (1) Estos préstamos corresponde a un crédito en el banco PRODUBANCO, por \$55.012,00; que tiene una tasa de interés del 11.23%,
- (2) Estos préstamos corresponde a un crédito en el banco PRODUBANCO, por \$60.497,90; que tiene una tasa de interés del 11.82%.

## **NOTA 10 CUENTAS POR PAGAR**

Al 31 de diciembre, los saldos de las cuentas por pagar se indican a continuación:

	2011	2012
Proveedores	528,862.55	387,741.23
Anticipo de clientes	4,315.00	94,228.60
Otras cuentas por pagar	14,279.32	65,271.09
Provisión por deterioro de valor	0.00	0.00
<b>TOTAL</b>	<b>547,456.87</b>	<b>547,240.92</b>

La prueba de deterioro de valor se basa en el valor actual o intención de pago de cada una de las acreencias. Sobre esta base la Administración de la Compañía considera que, al 31 de diciembre del 2012, los pasivos están registrados al importe menor entre su costo histórico y su costo actualizado.

## **NOTA 11 OBLIGACIONES POR BENEFICIOS A EMPLEADOS**

La obligación de la Empresa por beneficios a los empleados por pagos por largos periodos de servicio, específicamente relacionada con Jubilación Patronal y Desahucio, se basa en una valoración actuarial integral con fecha de 31 de diciembre de 2012 y 2011

La alta administración, considerando el principio de Equilibrio entre Costo Beneficio establecido en la Sección 2 de la NIIF para Pymes, tomó la decisión

de no realizar el registro de beneficios a empleados a largo plazo (Desahucio y Jubilación Patronal)

#### **NOTA 12 TRANSACCIONES ENTRE PARTES RELACIONADAS**

Las transacciones entre la Compañía y sus partes relacionadas se mencionan a continuación:

Los saldos por cobrar/pagar al 31 de diciembre son los siguientes:

	2011	2012
<b>Cuentas por cobrar socios</b>	710.00	9,766.39
<b>Pérdida por deterioro de valor</b>	0.00	0.00
<b>Costo Amortizado de cuentas por cobrar Socios</b>	0.00	0.00
<b>Cuentas por pagar socios</b>	27,072.00	5,363.77
<b>Pérdida por deterioro de valor</b>	0.00	0.00
<b>Costo Amortizado de cuentas por pagar Socios</b>	0.00	0.00

#### **NOTA 13 CAPITAL EN PARTICIPACIONES**

Los saldos al 31 de diciembre de 2012 y 2011 de \$15,000.00 comprenden 15,000 acciones ordinarias con un valor nominal de \$1,00 cada una, completamente desembolsadas, emitidas y en circulación.

#### **NOTA 14 IMPUESTO A LA RENTA**

La Compañía ha tenido revisiones por parte de la autoridad tributaria hasta el año 2012 y no existen glosas pendientes de pago como resultado de estas revisiones. De acuerdo con disposiciones legales, la autoridad tributaria tiene la facultad de revisar las declaraciones de impuesto a la renta de la compañía, dentro del plazo de hasta siete años posteriores contados a partir de la fecha de presentación de la declaración del impuesto a la renta, siempre y cuando se haya cumplido oportunamente con las obligaciones tributarias.

El impuesto a la renta se calcula a una tasa del 23% sobre las utilidades tributables del año 2012. (24% en el año 2011). En caso de que la compañía reinvierta sus utilidades en el país en maquinarias y equipos nuevos que se utilicen para su actividad productiva, la tasa del impuesto a la renta sería del 13% sobre el monto reinvertido, siempre y cuando efectúen el correspondiente aumento de capital hasta el 31 de diciembre del año siguiente.

Las partidas que principalmente afectaron la utilidad contable con la utilidad gravable (partidas incluidas en la conciliación tributaria) de la Compañía, para la determinación del impuesto a la renta en el año 2012 se detallan en el cuadro siguiente:

Participación Trabajadores	527.87
Impuesto a la Renta Causado	7,251.08

Con los valores mencionados anteriormente el resultado del ejercicio corresponde a una pérdida de \$ 4.259,84 tal como se detalla en el informe de gerencia.

La conciliación Tributaria del año 2012 se presenta en el siguiente cuadro:

RUBRO	VALOR
a) Participación Trabajadores	527.87
b) Gastos no deducibles	28,535.21
c) Anticipo Impuesto a la Renta	17,132.24
d) Retenciones en la fuente	34,540.12
e) Anticipo pendiente de pago	17,132.24

#### **NOTA 16 HECHOS OCURRIDOS DESPUÉS DEL PERIODO SOBRE EL QUE SE INFORMA**

Entre la fecha de emisión de los estados financieros (28 de marzo del 2013) y el 31 de diciembre del 2012 no han existido eventos o hechos que afecten

significativamente las cifras mencionadas en los estados financieros del 31 de diciembre del 2012.

**NOTA 17 APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Estos estados financieros fueron aprobados por la Junta General y autorizados para su publicación el **28 de marzo del 2013**.