

**CONTENIDO**

**INFORME EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2014**

- 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 2014- Gerente General
- Balance General de la Compañía, del periodo 2014
- Estado de Resultados de la Compañía, del periodo 2014
- Notas a los Estados Financieros
- Indicadores Financieros, del periodo 2014
- Estados Financieros Comparativos 2013-2014

*JPP*

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

Quito, 17 de marzo de 2015

Señor Socio:

Me permito convocar a usted, a la reunión a realizarse el día martes 31 de marzo de 2015, 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 2014, 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.**

<u>NOMBRE</u>	<u>CAPITAL</u>	<u>PORCENTAJE</u>
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>



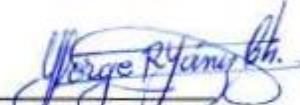
Quito, 31 de Marzo de 2015

Señores  
SOCIOS DE FULLDATA CIA. LTDA.  
Ciudad.

De mi consideración:

A nombre y en representación de FULLDATA CIA. LTDA.; en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, y en los Estatutos de la Empresa, someto a consideración de ustedes, el informe anual de actividades del año 2014, sobre la marcha administrativa y financiera de la misma.

Atentamente,

  
\_\_\_\_\_  
Jorge Yáñez Ch.  
GERENTE GENERAL



## **FULLDATA CIA. LTDA.**

### **INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2014**

#### **ASPECTOS GENERALES**

Apreciados Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., con mucho agrado presento a ustedes el siguiente informe del ejercicio 2014, y en primer lugar como solemos hacerlo me refiero rápidamente a los principales aspectos macroeconómicos de nuestro país en el año anterior.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) informó que en 2014 Ecuador cerró en el mes de diciembre con una inflación anual del 3.67 % frente al 2,70% de 2013.

En diciembre del 2014, el país registró una inflación mensual de 0,11% en comparación al 0,20% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 27,74% del total, seguida de Recreación y Cultura con el 19,27%.

Esmeraldas fue la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,60%, seguida de Machala con 0,41%. Mientras, Loja y Manta son las que menos inflación tienen con el -0,12 y -0,18% respectivamente.

La Canasta Básica se ubicó en 646,30 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de 634,67 dólares. En diciembre del 2013, la Canasta Básica llegó a 620,86 dólares con un ingreso familiar de 593,60 dólares.

En nuestro ámbito de acción las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), es importante conocer como están las cifras de penetración, el Ministerio de Telecomunicaciones MINTEL, en su estudio TECNOLOGIAS DE LA INFORMACION Y COMUNICACIONES PARA EL DESARROLLO, considera a la tecnología como el multiplicador de la productividad, es decir permite elevar el PIB a condiciones antes inimaginables desde la revolución industrial.



Se habla en este documento de una nueva Revolución mundial, vivida en forma intensa en los últimos 20 años: La revolución de la TIC, con la interacción del software, contenidos, hardware, telecomunicaciones e internet; todo lo cual ha permitido una información más democratizada.

La importancia de la TIC, radica en su aporte a la transformación de la Matriz Productiva del país, con la transferencia y difusión de nuevas tecnologías, la generación de empleos calificados y exportación de servicios. Tiene efectos positivos sobre los demás sectores de la economía.

Las TIC en 6 años serán parte de productos, servicios y la vida de todos los ciudadanos del mundo.

Nuestro país, a pesar del actual avance, no presenta niveles altos de competitividad regional en materia de TIC, por ello se requiere que el Estado estructure alternativas, con miras a mejorar los niveles de bienestar social y económico asociados con las TIC.

Para conocer de mejor manera la penetración de las TIC en las MYPIMES, continuación los resultados de una medición de indicadores de investigación de mercado realizada en el año 2012, y publicada en 2013; aplicada a 7750 establecimientos (comercio, servicio, manufactura, e información/comunicación), en Ibarra, Sto. Domingo, Quito, Ambato, Riobamba, Manta-Portoviejo, Guayaquil, Machala, Cuenca y Loja; resaltando principalmente el uso primario de las TIC para uso empresarial, siendo característico el uso del Internet para ofrecer y recibir información únicamente, se evidencia una baja presencia WEB por parte de las empresas, a su vez que en su mayoría no existe capacitaciones a su personal en TIC:



CLASIFICACION	MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA	MEDIANA EMPRESA	TOTAL GENERAL
Proporción de empresas que utilizan computadoras	93,2%	91,2%	90,3%	90,2%
Proporción de empresas que utilizan Internet	79,4%	84,8%	84,3%	83,2%
Proporción de empresas con presencia en la web	9,2%	12,8%	10,2%	11,4%
Proporción de empresas con intranet	10,0%	10,0%	17,0%	10,0%
Proporción de empresas que reciben pedidos por Internet	10,1%	10,0%	10,0%	10,0%
Proporción de empresas que utilizan Internet clasificadas por tipo de acceso: Banda Ancha Fija	10,0%	10,0%	10,0%	10,1%
Proporción de empresas que utilizan Internet clasificadas por tipo de acceso: Banda Ancha Móvil	1,1%	1,1%	0,4%	0,9%
Proporción de empresas que utilizan Internet clasificadas por tipo de acceso: Banda Angosta	0,1%	0,0%	0,0%	0,0%
Proporción de empresas con red de área local (LAN)	10,2%	10,1%	10,3%	10,1%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Banca electrónica / servicios financieros	11,1%	10,0%	10,2%	10,9%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Capacitación de personal	13,9%	17,1%	14,2%	18,4%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Contratación interna o externa	5,3%	9,1%	12,4%	12,2%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Enviar o recibir correo electrónico	10,0%	10,1%	14,3%	10,8%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Interacción con organizaciones gubernamentales	11,0%	10,3%	10,7%	11,0%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Obtener información de bienes y servicios	14,2%	10,7%	14,7%	10,0%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Proveer servicios a clientes	11,1%	10,0%	11,2%	11,0%
Proporción de empresas que utilizan Internet: Uso de videoconferencias	11,5%	12,2%	13,6%	13,1%

Fuente: LOGICA - MINTEL

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.

Estas estadísticas y comentarios acerca de nuestra rama de actividad de las TIC; debe siempre empujarnos a buscar nuevos nichos de mercado. Nuestra querida empresa durante el año 2014, obtuvo una facturación superior a la del año 2013, en el rango aprox. del 8.24%; esto es algo positivo de resaltar.

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 2014, la confianza que ha sido la base en la cual nuestra empresa se ha reafirmado, este tiempo en el cual hemos podido manejar muchos desacuerdos entre los socios, ha primado entre nosotros el afán de obtener mejores resultados que periodos 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, se hace necesario un involucramiento mas personal de los socios en las actividades que sean necesarias, brindando un apoyo permanente a las necesidades que la empresa tiene en su operación.

Hemos podido experimentar un deterioro en la relación con Solucimet y Itowers, con quien estamos manejando proyectos referentes a infraestructura los mismos que han sido en un buen porcentaje parte importante de la facturación de FullData Cia. Ltda. en este período y con proyecciones de que en el próximo año sea de la misma forma, se hace necesario mejorar la relación o buscar incrementar la facturación en áreas de negocios que por nuestra especialidad deben estar más como responsabilidad directa de FullData Cia. Ltda.

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 2014 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.

### **GESTIÓN OPERATIVA METAS Y OBJETIVOS**

En el periodo 2014, FULLDATA CIA. LTDA, aumentó el nivel de ventas en relación al periodo anterior 2013 en un 8.24%.

<b>FULLDATA CIA. LTDA. COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS</b>				
	<b>PERÍODOS:</b>		<b>DIFERENCIAS</b>	
	<b>2013</b>	<b>2014</b>	<b>Absolutos</b>	<b>%</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>-1.861.171,38</b>	<b>2.014.565,08</b>	<b>153.393,70</b>	<b>8,24</b>
<b>VENTAS</b>	<b>-1.556.483,35</b>	<b>1.709.344,17</b>	<b>152.860,82</b>	<b>9,82</b>
Venta de equipos	-243.940,39	-182.799,22	-61.141,17	-25,06
Venta ST mantenimiento	-172.313,43	-332.812,85	160.499,42	93,14
Venta ST reparación	-850,00	250,00	-1.100,00	-129,41
Venta ST Instalaciones(Varios)	-282.586,56	-277.174,90	-5.411,66	-1,92
Venta ST Entrenamientos	0,00	-450,00	450,00	100,00
Venta de Torres/Infraestructura	-810.996,27	-878.028,20	67.031,93	8,27
Venta ST Movilizaciones	-40.521,70	-37.404,00	-3.117,70	-7,69
Venta instalaciones internet	-100,00	-50,00	-50,00	-50,00
Venta servicios internet	-5.175,00	-875,00	-4.300,00	-83,09
<b>RENTAS</b>	<b>-304.688,03</b>	<b>-305.220,91</b>	<b>532,88</b>	<b>0,17</b>
Renta de equipos	-263.398,03	-263.412,42	14,39	0,01
Renta de Repetidoras	-41.290,00	-41.808,49	518,49	1,26

A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2014:

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>		<b>2014</b>		
<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>POSICIÓN</b>	<b>% vtas.</b>	
Venta de Torres/Infraestructura	-878.028,20	1	43,58%	
Venta ST mantenimiento	-332.812,85	2	16,52%	
Venta ST Instalaciones(Varios)	-277.174,90	3	13,76%	
Renta de equipos	-263.412,42	4	13,08%	
Venta de equipos	-182.799,22	5	9,07%	
Renta de Repetidoras	-41.808,49	6	2,08%	
Venta ST Movilizaciones	-37.404,00	7	1,86%	
Venta servicios internet	-875,00	8	0,04%	
Venta ST Entrenamientos	-450,00	9	0,02%	
Venta instalaciones internet	-50,00	10	0,00%	
Venta ST reparación	250,00	11	-0,01%	
<b>TOTAL</b>	<b>-2.014.565,08</b>			

Podemos apreciar, que el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2014, asciende a **\$2.014.565,08**. En dicho periodo, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la venta de torres e infraestructura (\$878.028,20—43,58%) que ha experimentado un crecimiento de aprox. 8,27% frente a las cifras del 2013;

En segundo lugar se encuentra el rubro ST mantenimiento, (\$332.812,85—16,52%) que refleja un importante crecimiento del 93,14%;

En tercer lugar de nuestros ingresos operativos, apreciamos a la Venta ST instalaciones varias (\$277.174,90—13,76%), que frente a las cifras del 2013, refleja un decrecimiento del -1,92%

El cuarto rubro de ingresos operativos, lo conforma el rubro Renta de Equipos (\$263.412,42—13,08%), que ha experimentado un ligero crecimiento del 0,01%, con respecto al 2013.

Como quinto rubro de importancia de nuestros ingresos aparece la Venta de equipos (\$182.799,22—9,07%), el mismo que frente a las cifras del 2013, sufrió un decrecimiento del -25,06%.

El sexto rubro de nuestros ingresos operativos 2014, lo conforma la renta de repetidoras (\$41.808,49—2,08%), el mismo que frente al año 2013 tiene un ligero crecimiento del 1,26%

Como séptimo rubro de ingresos encontramos a ST movilizaciones (\$37.404,00—1,86%), que ha experimentado un decrecimiento del -7,69%, frente al año 2013.

En Octavo lugar de nuestros ingresos operativos 2014, se encuentra el rubro Venta Servicio de Internet (\$875,00—0,04%), el mismo refleja un fuerte decrecimiento del 83,09%, frente al año 2013.

En noveno lugar de comparación, aparece el rubro Venta ST entrenamientos (con \$450,00—0,02%), que frente a cifras del 2013, refleja un crecimiento el 0,02%.

En décimo lugar aparece las Instalaciones servicio internet (\$50,00—0,001%), mismo que frente al año 2013 refleja un decrecimiento del 83,09%.

Y en último lugar, aparece el rubro ST reparación, el cual no experimentó ningún valor facturado en 2014, más bien existió una nota de crédito por anulación de factura del año 2013, por ello aparece como valor positivo \$250.

Se evidencia entonces una participación mayoritaria de lo que significa venta de infraestructura de telecomunicaciones; esta tendencia debemos irla 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 tal cual fue señalado en párrafos anteriores.

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.

Se están tomando nuevas decisiones para incluir un vendedor más y una persona para el soporte técnico de ventas para que de esta forma se incrementen los negocios de la empresa.

La meta de facturación para el año 2014, del departamento técnico, ha mejorado sustancialmente, 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 2015 para el departamento técnico deberá mejorar como mínimo en el porcentaje del 50%.

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 periodo 2014 al operar como proveedores de servicios de Internet (ISP) Internet Service Provider, se planea incrementar el número de clientes para nuestro ISP, para esto vamos a implementar nuevas estrategias que nos ayuden a captar una buena cartera de clientes.

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 manteniendo las 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, se han generado nuevos procedimientos para evaluar el rendimiento de los técnicos lo que se espera implementar desde el segundo trimestre del 2015.

En lo referente a bodega y contabilidad hemos trabajado en la implementación del sistema Zlibra que cuenta con el módulo NIIFS así también se trabajó en la implementación de la facturación electrónica.

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 2014, 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 2014, FULLDATA CIA. LTDA., logró un nivel de facturación adecuado que nos permitió mantenernos estables; tuvimos un pequeño incremento del 8,24% respecto al año 2013.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Petroamazonas, DANEC, OCP, Ecuacorienté, 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.

Se nos ha hecho necesario el viajar para poder dar un buen servicio a Ecuasanitas que es un cliente importante tanto en Quito como en Guayaquil.

## **GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA**

### Recursos Humanos

En el año 2014, al igual que en periodos 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 esta 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 el tome la gerencia técnica y que de esta manera el DT pueda ser mas autónomo.

Esperamos hacer una evaluación de las funciones de Juan Carlos en junio del 2105 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, lo que se dará buenos resultados para mejorar la parte de facturación del Departamento técnico y por ende los ingresos de sus miembros.

Creo indispensable recalcar que se requiere que estas situaciones se las debe manejar por medio de la gerencia técnica o de operaciones, se necesita 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 periodo analizado, se ha tenido una inestabilidad sobre las personas que se integraron al Departamento técnico, esto como es normal afecta al desempeño y rendimiento de sus miembros, se estudia la posibilidad que integrar a nuevos elementos que tengan un mejor ingreso y ingresos adicionales para tenerlos motivados y con muchas ganas de hacer carrera con nosotros

El nivel gerencial de la empresa, continua estructurado de la siguiente forma: un Gerente de Ventas, Un Gerente de Operaciones, Un Jefe 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.

Con las reuniones de ventas tenemos un mayor control y seguimientos de los requerimientos de nuestros clientes y de esta forma veremos mejores resultados de las gestiones que cada uno está realizando.

### 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 como es normal, rotación del personal, según lo detallado a continuación:

En el mes de enero, se integra al dpto. De ventas Katherine Navarrete, pero por su decisión sale en febrero.

En el mes de febrero se separa del DT y empresa el sr. Alex Puente.

En marzo se integra como secretaria de ventas Graciela Núñez.

En abril se integran al DT los señores: Juan Carlos Salguero e Ignacio Noriega.

En abril, se separan de la empresa: Edison Erazo y José Luis Clavijo.

En mayo se integran: Cristina Meza, Nixon Abad, Galo Arias, Marco Jurado, Luis Velasco; en este mismo mes salen de la empresa Graciela Núñez, José Luzuriaga e Ignacio Noriega.

En Junio se retira de la empresa Luis Velasco, igualmente sale de la empresa Juan Carlos Salguero.

En Julio se retiran de la empresa; Nixon Abad, Marco Jurado y Roberto Meneses; en este mismo mes se integra Santiago Mogrovejo principalmente para apoyar en un proyecto con OCP.

En Septiembre se integran: Job García y Rosita Mosquera, en este mismo mes se retira de la empresa Cristina Meza.

En Octubre ingresa al departamento de ventas Karem Méndez.

En Noviembre se retira de la empresa Santiago Mogrovejo.

En Diciembre se retira Santiago Guamán, luego de haber servido durante varios años a la empresa. En este mismo mes se integra al DT Milton Simbaña.

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 auditorias para ser proveedores de servicio de importantes empresas petroleras y seguimos trabajando en la implementación de nuevas políticas de seguridad y salud ocupacional con lo que la empresa quiere cuidar nuestro activo más importante que es nuestro recurso humano.

En el departamento de Contabilidad el cambio más significativo fue la salida de Santiago Guamán, pero se mantienen las actividades sin inconvenientes.

### 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 marzo las personas de contabilidad asisten a un curso de actualización tributaria.

En marzo igualmente, Juan Carlos Guerrero asiste a seminario técnico en fundación Fiallo Serrano.

En abril, Fernando Yáñez asiste a curso en ANIXTER.

En Junio, gracias a la gestión de seguridad industrial, se logró obtener la certificación de trabajo para el área técnica.

En Junio Raúl Patiño asiste a curso de Talento Humano.

En Septiembre Galo Arias asiste a certificación Radwin en ECISEC.

En septiembre se hace una capacitación al personal, respecto a primeros auxilios y brigadas.

En Octubre JC Guerreo asiste a curso sobre CISCO en ESPE.

En noviembre Fernando Yáñez asiste a curso de Excel intermedio.

En noviembre Karem Méndez asiste a curso sobre manejo de compras públicas.

En diciembre Fernando Yáñez asiste a curso sobre Microsoft Project.

### 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 Andinanet 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.

**TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA.**

**NOTAS A LOS ESTADOS FINANCIEROS Al 31 de diciembre del 2014**

**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 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, no han sido relevantes. 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 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 periodo 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 periodo 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:

	PERÍODOS:	
	2013	2014
<b>ACTIVOS</b>		
Dctos.y ctas. Por cobrar	<b>584.177,54</b>	<b>543.452,84</b>
Clientes	523.623,72	430.782,52
(-) Prov.Ctas.incobrables	-9.599,61	-7.894,67
Otras ctas. Por cobrar	70.153,43	120.564,99

DETALLE DE OTRAS CUENTAS POR COBRAR	
FONDOS PARA VIAJES	3.136,09
GARANTÍA ARRIENDO OFIC	2.000,00
OTRAS CTAS POR COBRAR	916,75
VARIAS GARANTIAS	407,47
PRESTAMOS A EMPLEADOS	11.930,57
PAGOS ANTICIPADOS	13.293,99
ANTICIPO IMPUESTOS	88.880,12
<b>TOTAL</b>	<b>120.564,99</b>

**NOTA 5 INVENTARIOS**

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

	2013	2014
Productos Terminados	89,536.18	156,301.80
Mercadería en Tránsito	0.00	3,497.82
Provisión por pérdida de valor	-5,984.54	0
<b>TOTAL</b>	<b>83,551.64</b>	<b>159,799.62</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 2014, 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 2013 y 2014, expresados en dólares, fueron los siguientes:

Costo	Inmuebles	Muebles y enseres/equipo de oficina	Equipo de cómputo	Vehículos	Instalaciones	Total
<b>COSTO</b>						
Saldo Inicial al 1 de enero del 2014	0,00	47.758,54	59.876,15	324.025,37	3.300,00	434.960,06
+ Compras	0,00	0,00	7.174,40	34.544,37	0,00	41.718,77
+ Revaluaciones	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Disposiciones	0,00	0,00	-279,43	0,00	0,00	-279,43
<b>Saldo de costo al 31 de diciembre del 2014</b>	0,00	47.758,54	66.771,12	358.569,74	3.300,00	476.399,40
<b>DEPRECIACION Y DETERIORO</b>						
Saldo Inicial	0,00	-30.648,09	-32.139,99	-113.876,51	-2.885,79	-179.550,38
+ Depreciación del costo	0,00	-2.054,70	-5.999,48	-51.183,26	-150,00	-59.387,44
+ Depreciación de revaluación		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
+ Deterioro de valor		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
- Depreciación de disposiciones			15,36	0,00		15,36
<b>Depreciación Acumulada al 31 de diciembre del 2014</b>	0,00	-32.702,79	-38.124,11	-165.059,77	-3.035,79	-238.922,46
<b>IMPORTE TOTAL AL 31-12-2014</b>	0,00	15.055,75	28.647,01	193.509,97	264,21	237.476,94

- a) Al 31 de diciembre de 2014, la Compañía ha tomado seguros para la mayoría 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.
- b) 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 2014, 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 por **a) cuentas por cobrar** se relacionan con el impuesto a las ganancias en el Ecuador y la legislación tributaria vigente.

Se ha realizado el castigo de cartera vencida, con cargo a la estimación de incobrables según el detalle:

<b>RUBRO</b>	<b>VALOR</b>
Cuentas por cobrar	\$3,707.20



**NOTA 9 SOBREGIROS Y PRÉSTAMOS BANCARIOS**

Al 31 de diciembre de 2014, se registra saldos de las obligaciones con instituciones financieras pendientes de pago:

Préstamos bancarios C/P	-82.000,00
Sobregiros bancarios	-31.577,60
<b>total</b>	<b>-113.577,60</b>

**NOTA 10 CUENTAS POR PAGAR**

Al 31 de diciembre de 2014, los saldos de las cuentas por pagar se indican a continuación:

<b>PASIVOS</b>	<b>PERÍODOS:</b>	
	<b>2013</b>	<b>2014</b>
Dctos.y ctas. Por pagar	278.108,80	317.952,63
Otras ctas por pagar	<b>206.684,87</b>	<b>267.695,49</b>
IESS e Impuestos	106.822,72	103.014,85
Otras ctas. por pagar	99.862,15	51.103,04
Préstamos Bancarios	0,00	113.577,60

<b>DETALLE DE OTRAS CUENTAS POR PAGAR</b>	
OBLIG CON EMPLEADOS	-38.392,03
PTMOS VARIOS	-4.500,00
MULTAS Y ATRASOS PARA FONDOS DEL PERSONAL	-8.103,55
FONDO GENESIS PERSONAL	-24,15
RETENCIÓN JUDICIAL ALIMENTOS	-83,31
<b>total</b>	<b>-51.103.04</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 2014, 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 2014.

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:

	2013	2014
<b>Cuentas por cobrar socios</b>	3,093.54	5,952.87
<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>	1,426.94	0.00
<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 2014, 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 2014 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 22% sobre las utilidades tributables del año 2014. 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 12% 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 2014 fueron los siguientes:

RUBRO	VALOR
a) Participación Trabajadores	16,994.21
b) Gastos no deducibles	33,913.54
c) Anticipo Impuesto a la Renta periodo anterior	13,116.71
d) Retenciones en la fuente	37,068.32
e) Anticipo pendiente de pago periodo anterior	13,116.71

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

Entre la fecha de emisión de los estados financieros (31 de marzo del 2015) y el 31 de diciembre del 2014 no han existido eventos o hechos que afecten significativamente las cifras mencionadas en los estados financieros del 31 de diciembre del 2014.

**NOTA 17 APROBACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS**

Estos estados financieros fueron aprobados por la Junta General de Socios y autorizados para su publicación el **31 de marzo del 2015.**

