

**CONTENIDO**

**INFORME EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2016**

- 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 2016- Gerente General
- Balance General de la Compañía, del período 2016
- Estado de Resultados de la Compañía, del período 2016

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

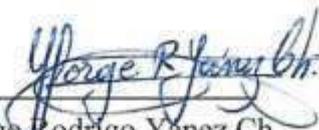
Quito, 21 de marzo de 2017

Señor Socio:

Me permito convocar a usted, a la reunión a realizarse el día jueves 30 de marzo de 2017, a las 16h30 en las oficinas de TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA., ubicada en la calle Isla Pinzón N 43-61 y Emilio Zola, con la finalidad de analizar y discutir la situación actual de la compañía; sus logros en el año 2016, 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 Rodrigo Yanez Ch  
Gerente General



21-03-2017.

  
21-03-2017

**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>

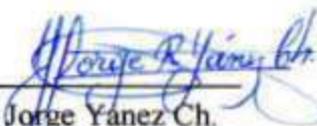
Quito, 30 de Marzo de 2.017

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 2016, 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 2016**

**ASPECTOS GENERALES**

Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., presento a ustedes el siguiente informe del ejercicio 2016, y en primer lugar como solemos hacerlo me refiero rápidamente a los principales aspectos macroeconómicos de nuestro país en el año anterior.

Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2015, el país registró una inflación mensual de 0,16% en comparación al 0,09% del doceavo mes del año previo.

En el 2016, el mes con mayor inflación fue junio con 0,36% seguido de enero y abril con 0,31%. Mientras los meses que menos inflación registraron fueron agosto con el -0,16% y noviembre con -0,15%.

Las políticas implementadas por el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL) generaron resultados positivos en el país, al cierre del 2016, con cifras que demuestran cómo la tecnología cambió la vida de millones de ciudadanos.

Uno de los mayores logros alcanzados en el país es la generación del Plan Nacional de Telecomunicaciones y TI 2016- 2021, donde se delinea el futuro del sector de las telecomunicaciones. Este documento contiene las propuestas que el Gobierno Nacional, a través del MINTEL, impulsa para ofrecer mejores servicios de telecomunicaciones, reducir la brecha digital y consolidar la Sociedad de la Información y el Conocimiento.

El Plan Nacional de Telecomunicaciones y TI se asienta en 4 Macro Objetivos y 15 Proyectos enfocados a: fomentar el despliegue de infraestructura, aumentar la penetración de servicios TIC, asegurar el uso de las TIC en Ecuador para el desarrollo económico y social, y establecer bases para el desarrollo de una industria TI a largo plazo.

Durante el 2016, los Infocentros se consolidaron como espacios donde las personas accedieron y recibieron capacitaciones de manera gratuita a las Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC).

La ciudadanía se apropió de estos lugares y los utilizó para la innovación y el emprendimiento, a través de diferentes iniciativas potenciadas por las nuevas tecnologías.

Al final de este año, en Ecuador existen 854 Infocentros Comunitarios, ubicados especialmente en sectores rurales y urbanos marginales. Este programa emblemático del MINTEL ha beneficiado a más de 7 millones de personas, con cerca de 9 millones de visitas, capacitando a 340.000 ciudadanos, hasta el 30 de noviembre de 2016, con una inversión social de 40,8 millones de dólares.

En la actualidad existen 14 millones de abonados registrados a la telefonía móvil y el 50% de la población tiene cobertura de los servicios 4G. Este panorama representa un cambio radical, reconocido a nivel internacional por la firma inglesa OpenSignal, que coloca al país con la tecnología de comunicación móvil 4G más rápida de América Latina.

El 4G mejora las funcionalidades de los equipos móviles, permite a los usuarios disponer de mayor velocidad y calidad en las comunicaciones; así como acceder a información y contenidos multimedia en tiempo real.

Desde hace un par de décadas el sector de telecomunicaciones ha sido uno de los más dinámicos en materia de inversiones en América Latina. Según la Asociación Iberoamericana de Centros de Investigación y Empresas de Telecomunicaciones, en la actualidad se invierten \$ 28 mil millones al año en este sector.

Las telecomunicaciones han presentado el más alto crecimiento y modernización en el mundo debido a los avances tecnológicos. Esto ha hecho que este sector sea uno de los más atractivos para la inversión, generando más de 2.000 empleos directos y 60.000 indirectos en el país.

En el Ecuador, la estructura del sector telecomunicaciones ha tenido cambios importantes en el último decenio, tanto en las empresas proveedoras de servicios, como en las instituciones de política sectorial y regulación.

Uno de nuestros objetivos del año 2016 era expandir aún más nuestros servicios de telecomunicaciones, e incrementar el servicio de Internet, cuyo proyecto debemos desarrollarlo 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, el soporte es una base importante para la operación de la empresa considerando que el 2016 ha sido un año de mucha recesión por la situación económica del país que se vio afectada principalmente por la caída del precio del petróleo siendo este el principal producto que produce nuestro país.

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.

Cada vez se hace necesario el contratar a un vendedor para que sea quien genere un ingreso por negociaciones con nuevos clientes, se hace muy importante el mirar dentro del mercado una opción para buscar a una persona con un perfil de ventas y con buenos conocimientos técnicos sobre los productos y servicios que tenemos en la actualidad.

Procurar que nuestra operación se la realice optimizando nuestros recursos, tanto humano, como económico en las diferentes áreas que tenemos.

Para finalizar esta breve introducción, agradezco el apoyo brindado durante el año 2016, la confianza que ha sido y será la base en la cual nuestra empresa se ha reafirmado, este tiempo en el cual hemos podido manejar muchos desacuerdos e incongruencias entre los socios, ha primado entre nosotros el afán de obtener mejores resultados que en períodos anteriores, el sacar a la empresa adelante y quiero insistir que se hace imperioso 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, esta situación se la ha venido repitiendo desde nuestro inicio y al finalizar cada período seguiré insistiendo que somos nosotros los socios los que debemos estar junto a lo que sea necesario para permitir que nuestra empresa retome un ritmo de crecimiento adecuado, lastimosamente aún no tenemos o contamos con personas que podrían tomar nuestras responsabilidades y hasta que eso ocurra debemos seguir en la lucha de brindar nuestro apoyo incondicional para lo que la empresa requiera.

El reto continúa, y el trabajo que tengamos por delante lo deberemos hacer con mucha responsabilidad de tal manera que podamos seguir cosechando satisfacciones al ver que incluso las metas propuestas a un inicio se cumplen, considerando la crisis que vivimos y que especialmente este año nos ha afectado nos vemos en la necesidad de hacer cambios en nuestra operación y en la forma como vamos a brindar nuestros servicios, la tarea es optimizar la gestión que cada persona realiza dentro de FullData para que seamos más productivos y se nos abra la oportunidad de tener nuevos negocios principalmente con clientes que aún no están en nuestra cartera.

## **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 período 2016, FULLDATA CIA. LTDA, lamentablemente como es de su conocimiento, disminuimos el nivel de ingresos de actividades ordinarias, en relación al período anterior 2015 en un -35.56% aproximadamente, así tenemos el siguiente resumen:

FULLDATA CIA. LTDA. COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS				
	PERÍODOS:		DIFERENCIAS	
	2015	2016	Absolutos	%
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>-2.004.670,35</b>	<b>-1.291.709,45</b>	<b>-712.960,90</b>	<b>-35,56%</b>
<b>VENTAS</b>	<b>-1.681.578,78</b>	<b>-812.928,09</b>	<b>-868.650,69</b>	<b>-51,66%</b>
Venta de equipos	-215.787,13	-228.256,13	12.469,00	5,78%
Venta ST mantenimiento	-536.141,69	-388.870,02	-147.271,67	-27,47%
Venta ST reparación	0	-1436,25	1.436,25	100,00%
Venta ST Instalaciones(Varios)	-689.378,80	-164.372,11	-525.006,69	-76,16%
Venta ST Entrenamientos	-18.446,98	-14.933,93	-3.513,05	-19,04%
Venta de Torres/Infraestructura	-203.866,50	-1.270,00	-202.596,50	-99,38%
Venta ST Movilizaciones	-13.775,00	-1.922,54	-11.852,46	-86,04%
Venta servicios internet	-4.182,68	-11.867,11	7.684,43	183,72%
<b>RENTAS</b>	<b>-323.091,57</b>	<b>-478.781,36</b>	<b>155.689,79</b>	<b>48,19%</b>
Renta de equipos	-291.667,57	-452.173,06	160.505,49	55,03%
Renta de Repetidoras	-31.424,00	-26.608,30	-4.815,70	-15,32%

A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2016:

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2016</b>		
	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>POSICIÓN % vtas.</b>
Renta de equipos	-452.173,06	1	35,01%
Venta ST mantenimiento	-388.870,02	2	30,11%
Venta de equipos	-228.256,13	3	17,67%
Venta ST Instalaciones(Varios)	-164.372,11	4	12,73%
Renta de Repetidoras	-26.608,30	5	2,06%
Venta ST Entrenamientos	-14.933,93	6	1,16%
Venta servicios internet	-11.867,11	7	0,92%
Venta ST Movilizaciones	-1.922,54	8	0,15%
Venta ST reparación	-1436,25	9	0,11%
Venta de Torres/Infraestructura	-1.270,00	10	0,10%
<b>TOTAL</b>	<b>-1.291.709,45</b>		<b>100,00%</b>

Como podemos apreciar, el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2016, asciende a **\$1.291.709,45**.

- En dicho período, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la renta de equipos (\$452.173,06\_\_35.01%) que ha experimentado un crecimiento de aprox. 55.03% frente a las cifras del 2015;
- En segundo lugar se encuentra el rubro Venta ST mantenimiento, (\$388.870,02\_\_30.11%) que refleja un decrecimiento del -27.47%;
- En tercer lugar de nuestros ingresos operativos, apreciamos a la Venta de equipos (\$228.256,13\_\_17.67%), que frente a las cifras del 2015, refleja un crecimiento del 5.78%
- El cuarto rubro de ingresos operativos, lo conforma el rubro Venta ST Instalaciones(Varios) (\$164.372,11\_\_12.73%), que ha experimentado un drástico decrecimiento del -76.16%, con respecto al 2015.
- Como quinto rubro de importancia de nuestros ingresos aparece la Renta de Repetidoras (\$26.608,30\_\_2.06%), el mismo que frente a las cifras del 2015, sufrió un decrecimiento del -15.32%.
- El sexto rubro de nuestros ingresos operativos 2016, lo conforma la Venta ST Entrenamientos (\$14.933,93\_\_1.16%), el mismo que frente al año 2015 tiene un decrecimiento del -19.04%.
- En Séptimo lugar de nuestros ingresos operativos 2016, se encuentra el Venta servicios internet (\$11.867,11\_\_0,92%), el mismo refleja un fuerte crecimiento del 183.72%, frente al año 2015.
- En octavo lugar de comparación, aparece el rubro Venta ST Movilizaciones (con \$ 1.922,54\_\_0,15%), que frente a cifras del 2015, refleja un considerable decrecimiento del -86.04%.
- Como noveno rubro de ingresos, tenemos la Venta ST reparación, (\$1.436,25\_\_0.11%), que frente a las cifras del 2015, refleja un incremento del 100%.
- En último lugar de nuestros ingresos operativos, tenemos a la Venta de Torres/Infraestructura (\$1.270,00\_\_0.10%), la misma que en comparación con el año 2015, ha disminuido notablemente en un -99.38%

De igual forma, se evidencia una disminución de nuestros servicios en PETROAMAZONAS EP; dada la situación de iliquidez del estado se cancelaron muchos proyectos que se tenían para este período, además de tener serios inconvenientes con los pagos que PAM tenía que hacernos y que tomo mucho tiempo en realizarlos, principalmente esto genero una necesidad de solicitar préstamos para poder cubrir las necesidades que implican la operación normal, y el tratar de mantenernos funcionando brindando los servicios que de una u otra forma se ha dado principalmente a los clientes del sector privado con quienes a pesar de no existir nuevos proyectos se pudieron mantener trabajos permanentes, esta situación realmente genero muchos inconvenientes a nivel personal lo que incluso puso en riesgo a la empresa por las dificultades que a nivel país se están experimentando, pues eso llego a ser una realidad en el 2016.

Definitivamente veo que nuestra empresa no depende de la facturación con entidades del estado por la problemática que hoy por hoy tiene y ha sido el sector privado quien os ha mantenido funcionando hasta la fecha.

La meta de facturación para el año 2016, del departamento técnico, ha mejorado, estas cifras deben comprometer a este departamento a incrementar su facturación y que

busquemos otras áreas de negocio en la industria, en la empresa privada, en proveer internet e incrementar la parte de facturación de soporte técnico.

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 2016 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 parte de 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 generados nuevos procedimientos para evaluar el rendimiento de los técnicos, se ha fortalecido muchos requerimientos que en varias auditorias hemos tenido como observaciones lo que nos permitirán ser considerados como proveedores en varias empresas importantes del mercado Ecuatoriano.

Se continua dando énfasis a la seguridad de nuestra operación, brindando todas las herramientas necesario a nuestro personal para que puedan cumplir de una forma segura sus funciones en los diferentes ámbitos del trabajo diario.

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 2016, 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.

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

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 2016, FULLDATA CIA. LTDA., logró un nivel de facturación adecuado que nos permitió mantenernos estables; tuvimos un pequeño incremento del 8,24% respecto al año 2015.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Petroamazonas en un pequeño porcentaje, DANEC, OCP, Río Verde, Botrosa, Gente Oil y otros pequeños clientes.

Me permito señalar que para poder sostener nuestra operación en el 2016 se tuvo como respaldo nuevamente la casa en la cual vivo, esta hipoteca es la que nos permitió obtener un préstamo \$ 50.000, Fernando y Raúl han puesto a disposición el que podemos contar con su casa como para poder tener un respaldo para el manejo de garantías o pólizas para nuevos proyectos lo cual se solicita se lo realice para poder tener la posibilidad de usarlas cuando se lo necesite, 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 nuestros servicio a clientes en Guayaquil como Ecuasanitas ya que el servicio que hemos recibido de Edity a dejado mucho que desear, definitivamente esta parte es algo que debemos hacerlo nosotros por brindar un buen servicio y mantener a nuestro cliente de la mejor manera.

El objetivo para el próximo periodo debe ser procurar conseguir nuevos clientes en Guayaquil y otras provincias de tal forma que se incremente nuestra facturación mensual.

Como algo positivo se puede mencionar que gracias al apoyo de Cristian Viteri pudimos renovar nuestro contrato de mantenimiento del SISE con OCP por 3 años mas, lo cual nos da una cierta estabilidad para poder seguir funcionando y también esto nos abre la posibilidad de tener algunos trabajos adicionales con este cliente que de hecho ha generado ingresos interesantes para la empresa con proyectos adicionales al contrato que mantenemos con ellos.

Como parte integrante de la renovación existe el compromiso de renovar la certificación para dos personas de FullData y una por parte del cliente del sistema que ellos tienen operando en su sistema de seguridad electrónica (SISE) el cual se denomina SIPASS de Siemens, esta situación se deberá dar dentro del primer semestre del 2017 coordinando con el cliente.

## **GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA**

### Recursos Humanos

En el año 2016, al igual que en periodos anteriores, nuestra empresa sigue considerando a nuestro recurso humano, como el principal, de ahí que hemos invertido en capacitación, en las diferentes áreas que tenemos.

Se ha notado al igual que el año anterior, una mejora en la actitud del personal del área técnica de como se está organizando los trabajos, 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.

Luego de la asignación de Juan Carlos Guerrero como jefe técnico no vemos aún que esta listo para tomar el cargo definitivo de gerente técnico, mas aún toamndo en cuenta su situación de salud que en muchas oportunidades lo han limitado para el cumplimiento de sus responsabilidades, pero se le ha sabido sealar que a pesar de esta problemática que él está viviendo, nos puede apoyar con la parte de coordinación y seguimiento de los trabajos que su grupo técnico realiza día a día , hemos tenido que re planificar todo para acoplarnos al horario que él tiene por sus diferentes citas al IESS, y tanto la empresa como nosotros hemos sido muy consecuentes frente a su realizad de salud y de vida y lo que esperamos de él es que exista reciprocidad para con la empresa cumpliendo de la mejor manera sus funciones.

Esperamos que su situación de salud le permitan cumplir con su trabajo en el mayor tiempo posible y que logre encontrar un donante para así tener mayor estabilidad en su horario de trabajo.

Creo indispensable recalcar que se requiere realizar un mayor seguimiento de los trabajos y responsabilidades de l grupo técnico, esto se debe manejar por medio de la jefatura 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 que 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, no se ha tenido una inestabilidad sobre las personas que se integraron al Departamento técnico, se estudia la posibilidad que integrar a nuevos elementos que tengan un mejor nivel de conocimientos para brindar un mejor soporte

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 y realidades 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, recalco en esta parte el apoyo de Karem, el seguimiento, pero se ve que tenemos que darle más protagonismo en las actividades del departamento de ventas.

El departamento técnico continúa con sus reuniones semanales y de hecho esto es bueno para la organización de trabajos pendientes.

Con las reuniones de ventas y del departamento técnico 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 de los departamentos está realizando.

Aún tenemos que seguir implementando nuevos controles, nuevos procedimientos que nos permitan ser más productivos en las diferentes áreas en las cuales nos desarrollamos.

En este periodo tuvimos dos accidentes serios con vehículos de la empresa, gracias a Dios en ninguno tuvimos desgracias personales que lamentar, pero si ha afectado la parte económica y operativa de la empresa, se viene recalcando que se debe manejar con mucho cuidado y se lo seguirá haciendo, pero también depende de cómo toma cada uno de los empleados que usan los vehículos para el cumplimiento de sus trabajos.

La empresa por estos accidentes ha tenido que cubrir los gastos de primas y otros generados por estos sucesos, pero no absorberá gastos adicionales que se tengan que realizar y que están fuera de la forma de actuar frente a este tipo de situaciones.

Seguiremos permanentemente insistiendo sobre la parte de seguridad para el bienestar del personal y de la empresa.

### **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 junio se desvinculó el señor Miguel Ramos.

En octubre, se separa de la empresa Daniela Albuja y se incorpora Walter Crespo.

Vale la pena mencionar que Fulldata consiguió calificar en las diferentes auditorías 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.

#### 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 abril Jhonny Ayala asiste al curso de Flujo de efectivo.

En Junio, Juan Carlos Guerrero participa del curso Seguridad Informática.

#### 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 Cica 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, se trabajó en un cambio de la imagen de la empresa y se espera aplicar este cambio para el 2017, así como en una presentación con la cartera de productos y servicios que tenemos.

- Mantenemos una conexión dedicada de Internet con el proveedor Claro 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.
- Impresión de tarjetas personales de los ejecutivos de la empresa
- Impresión de carpetas con una nueva imagen de FullData Cia. Ltda.

## **VARIOS ASPECTOS**

Continuamos con el servicio de correo en el sistema Zimbra, el mismo que nos ha ayudado, 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.

Se ha actualizado el Reglamento de Seguridad y salud en el trabajo y se seguirá trabajando es este documento que es importante para nuestra empresa y para las calificaciones con otros clientes que tenemos y que tienen exigencias muy altas en cuando a calidad, seguridad y seriedad en la relación con sus proveedores.

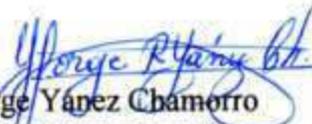
No pudimos realizar una renovación de un vehículo del DT Vitara blanco ni de la camioneta Mazda del departamento técnico por la situación económica que pasamos.

En la parte personal quiero señalar que he visto una mejora en la relación personal con los socios y continuo apelando a que el cambio de actitud y el obrar en la verdad será lo que permita retomar la confianza, la tranquilidad y el buen ambiente de trabajo entre todos quienes formamos la empresa y principalmente entre los socios quienes debemos velar por el normal y buen funcionamiento de nuestra empresa

Les agradezco por su colaboración, confianza y por su esfuerzo el mismo que Dios lo sabrá recompensar, tenemos una importante y dura misión, tenemos un año extremadamente duro por la realidad económica que estamos pasando como país, pero se también de la tenacidad, de la capacidad que cada uno de nosotros tenemos y que contamos con personas comprometidas para ejecutar los proyectos que se presenten, 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.

Espero que logremos mantenernos funcionando de la mejor forma y que seamos un testimonio de ser una empresa de personas luchadoras que a pesar de la crisis seguimos adelante, buscando en todo momento ser los mejores y concretando soluciones para nuestros clientes, el objetivo está claro, la meta la conocemos y somos nosotros los encargados de direccionar a las personas que están a nuestro cargo para que cada una de ellas sea de un aporte positivo y real para FullData Cia. Ltda. Y para el desarrollo de nuestro país.

**FullData Cia. Ltda. Empresa de gente visionaria dispuesta a dar el mejor servicio a todos nuestros clientes.**

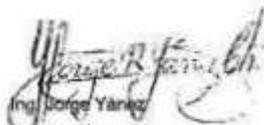
  
Jorge Yáñez Chamorro  
GERENTE GENERAL  
FULLDATA CIA. LTDA.

TELECOMUNICACIONES FULLDTA CIA. LTDA.  
Estado de Situación Financiera

(Expresado en dólares americanos)

	Notas	Al 31 de diciembre del 2016	Al 31 de diciembre del 2015
<b>ACTIVOS</b>			
<b>Activos Corrientes</b>			
Efectivo y Equivalentes de Efectivo Inversiones	4	US \$ 73.624,92	71.675,37
Cuentas y Documentos por Cobrar			
Clientes	5	343.974,59	795.650,60
(Menos): Provisión Cuentas Incobrables	6	(18.133,79)	(14.946,29)
Cuentas por Cobrar Varias		4.472,46	27.774,24
Cuentas por Cobrar Empleados		5.226,38	8.458,18
Inventarios	7	137.446,18	88.396,09
Pagos Anticipados	8	129.799,82	75.059,56
<b>Total Activos Corrientes</b>		<b>676.410,56</b>	<b>1.052.067,75</b>
<b>Activos no corrientes</b>			
Maquinaria, Mobiliario y Equipo		448.803,58	446.268,45
(Menos): Depreciación Acumulada		(307.777,19)	(272.239,73)
<b>Total Activos no corrientes</b>	9	<b>141.026,39</b>	<b>174.028,72</b>
Activos por Impuestos Diferidos		8.529,41	8.529,41
<b>TOTAL ACTIVOS</b>		<b>US \$ 825.966,36</b>	<b>1.234.625,88</b>

Ver políticas contables significativas y notas a los estados financieros

  
Ing. Jorge Yáñez  
Gerente General

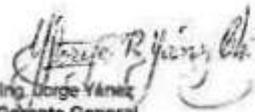
  
Ing. Jhonny Ayala  
Contador General  
Registro No. 27611

TELECOMUNICACIONES FULLDTA CIA. LTDA.  
Estado de Situación Financiera

(Expresado en dólares americanos)

	Notas	Al 31 de diciembre del 2016	Al 31 de diciembre del 2015
<b>PASIVOS</b>			
<b>Pasivo Corriente</b>			
Proveedores	10	US \$ 342.792,55	751.543,78
Obligaciones Bancarias	11	15.561,25	21.495,35
Obligaciones Patronales	12	13.150,23	28.054,93
Obligaciones Fiscales y otros	13	20.815,28	36.453,87
Otras Cuentas Por Pagar		16.129,85	9.645,61
Préstamos de Socios	14	10.600,00	10.600,00
<b>Total Pasivo Corriente</b>		<b>419.049,16</b>	<b>867.793,54</b>
Provisiones Sociales Jubilación y Desahucio	15	84.661,31	-
Cuentas por Pagar L/P		3.860,99	8.045,04
Otros Pasivos no corrientes		46.457,66	40.402,26
<b>Total Pasivo no Corriente</b>		<b>134.979,96</b>	<b>48.447,30</b>
<b>TOTAL PASIVO</b>		<b>554.029,12</b>	<b>916.240,84</b>
<b>PATRIMONIO</b>			
Capital Social	16	15.000,00	15.000,00
Reserva Legal	17	7.500,00	7.500,00
Reserva Revalorización Patrimonio		196,61	196,61
Resultados Acumulados	18	297.890,39	346.117,84
Resultados por Adopción de NIIFs por primera vez	19	(32.595,43)	(32.595,43)
Pérdida (Utilidad) del Ejercicio		(16.054,33)	(17.833,98)
<b>Total Patrimonio</b>		<b>271.937,24</b>	<b>318.385,04</b>
<b>TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO</b>		<b>US \$ 825.966,36</b>	<b>1.234.625,88</b>

Ver políticas contables significativas y notas a los estados financieros

  
Ing. Jorge Vázquez  
Gerente General

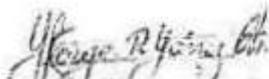
  
Ing. Jhonny Ayala  
Contador General  
Registro No. 27611

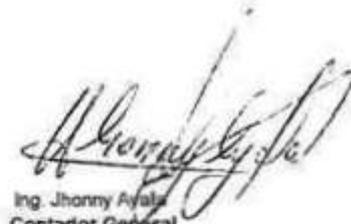
TELECOMUNICACIONES FULLDTA CIA. LTDA.  
Estados de Resultados Integrales

(Expresado en dólares americanos)

INGRESOS	Notas	Año terminado el 31 de diciembre de	
		2016	2015
Ingresos por actividades Ordinarias		US \$ 1.291.709,45	2.004.670,35
(Menos): Costo de Ventas	20	<u>(161.286,77)</u>	<u>(354.805,59)</u>
<b>Utilidad en Ventas</b>		<b>1.130.422,68</b>	<b>1.649.864,76</b>
<b>GASTOS</b>			
(Menos): Gastos de Ventas y Administrativos	20	(1.057.612,79)	(1.496.352,85)
<b>Utilidad Operacional</b>		<b>72.809,89</b>	<b>153.511,91</b>
Más: Ingresos no Operacionales		21.171,85	24.679,28
(Menos): Egresos no Operacionales	20	<u>(94.684,20)</u>	<u>(162.729,46)</u>
<b>Pérdida ( Utilidad) antes de Impuestos</b>		<b>(702,46)</b>	<b>15.461,73</b>
(Menos): Participación Trabajadores		-	(2.319,26)
(Menos): Impuesto a la Renta	21	(15.351,87)	(30.976,45)
<b>Pérdida Neta</b>		<b>US \$ (16.054,33)</b>	<b>(17.833,98)</b>
Otros resultados Integrales		-	-
<b>Utilidad / pérdida Integral del ejercicio</b>		<b>(16.054,33)</b>	<b>(17.833,98)</b>
<b>Pérdida por acción básica</b>		<b>(1,07)</b>	<b>(1,19)</b>

Ver políticas contables significativas y notas a los estados financieros

  
Ing. Jorge Yañez  
Gerente General

  
Ing. Jhonny Ayala  
Contador General  
Registro No. 27611