

Quito, a 14 de abril del 2013

Señores
SOCIOS
COMPAÑÍA HIGH TECH MANUFACTURING CIA. LTDA.
Presente.

De mis consideraciones.-

Una vez que se han emitido los estados financieros correspondientes al ejercicio 2012, informo a ustedes señores socios, que el resultado del período expresado en los balances, refleja la realidad del desempeño de la empresa en el período mencionado y está sustentado con documentos de respaldo requeridos por la Ley.

En el año 2012 a pesar de haber tenido un resultado negativo de US\$ 9.531.72, lo considero una gran mejora ya que es casi diez veces menor que la pérdida registrada en el 2011.

Los siguientes puntos son los que tuvieron mayor incidencia en los resultados del 2012:

- Los ingresos de equipos para reparación por medio de las operadoras celulares – que sigue siendo nuestra fuente principal de ingresos, – bajaron nuevamente. En el caso de Movistar siguió la tendencia a la baja de años anteriores (bajó de \$820.000 a \$766.000). En el caso de Claro la rebaja fue más marcada dado que dicha compañía decidió tener un proveedor adicional de servicio técnico, por lo cual le comenzaron a enviar a ellos los teléfonos de los CAC de la región 1 (bajó de \$1.576.351 a \$1.482.228)
- A pesar de las rebajas en ingresos por medio de los operadores, el porcentaje del margen de contribución subió de 13% a 14% sobre el valor total de facturación, y en valores absolutos bajó de sólo \$2.000 de \$322.000 a \$320.000.
- Gracias a la inversión que hemos realizado en el 2011 y 2012 para instalar más locales, conseguimos mejorar las ventas independientes de los operadores. La facturación de los locales propios llegó a sobrepasar \$900.000 en el 2012 y el margen de contribución subió de 36% a 37%. El porcentaje de facturación de locales/facturación operadores se incrementó de 21% a 39%.

Sin embargo, tres de los locales no llegaron a generar utilidad por lo que tuvimos que incurrir en los costos necesarios para cerrar los locales de los dos Río Centros y el de 9 de Octubre.

- Por la aplicación del nuevo sistema NIFF, tuvimos que cargar a resultados cuentas incobrables por \$158.996.90 y previsión para jubilación patronal por aproximadamente \$90.025.
- El sistema de cupos para la importación de celulares fijado por el gobierno ecuatoriano, permitió que aprovechemos el cupo que nos asignaron, por lo que pudimos importar y vender celulares tanto LG como Nokia, con una utilidad bruta de alrededor de \$90.000
- Vendimos el centro comercial El Alcázar en \$750.000 con lo que conseguimos cancelar la deuda con el Banco Pichincha, y obtener un flujo de caja positivo de aproximadamente \$200.000. Sin embargo, por la

aplicación de normas NIIF y dado el avalúo catastral, esta venta no se refleja como una utilidad, sino que generó una pérdida neta.

- Los gastos financieros bajaron de \$70.312 a \$44.133 y los de depreciación de \$69.468 a \$45.478 por la venta del centro comercial y la cancelación del crédito al Banco Pichincha.

Con respecto a los pasivos, es importante indicar que nos encontramos al día tanto con proveedores, instituciones financieras y con las instituciones del Estado como el SRI y el IESS. Los valores que constan como obligaciones laborales son por el mes de aportes corriente que se paga a mes vencido y los valores de décimos, vacaciones y fondos de reserva acumulados al 31 de Diciembre, pero no vencidos.

Es importante anotar que en se concluyó la venta del Centro Comercial El Alcázar con lo cual se canceló el crédito que HTM tenía con el Banco Pichincha por este motivo. Eso nos permitió obtener un crédito de \$100.000 para aprovechar la compra de celulares LG, el mismo que cancelamos dentro del mismo año.

Para el presente año 2013, la administración ha planteado el objetivo prioritario, el cual es que la empresa sea rentable nuevamente, para lo cual estamos tomando las siguientes acciones:

- Ganamos el concurso para renovar el contrato con Movistar por 3 años adicionales, comenzando en abril del 2013. Este nuevo contrato nos permitirá tener técnicos propios directamente en los CAV de Movistar con lo que esperamos mejorar la cantidad de ingresos al ofrecer servicio express. Adicionalmente, estamos negociando la venta de accesorios en los CAV así como un servicio de transferencia de contactos y asesoría sobre datos, con lo cual esperamos incrementar considerablemente el margen de contribución con este operador.
- Fortalecer nuestra red propia de tiendas, consiguiendo mayor eficiencia y rentabilidad en las que ya tenemos. El margen de contribución en esta área mejorará pues ya no tenemos locales que estén produciendo pérdidas.
- Continuar con los proyectos de control de inventario y de gestión de personal con el fin de que el costo de ventas de la empresa se mantenga bajo niveles aceptables y que las gestiones del personal asignado a las operaciones tanto comerciales como técnicas, contribuya a la utilidad de sus áreas.

Particular que informo para los fines consiguientes.

Atentamente,



César Espinosa V.
GERENTE GENERAL DE HTM