

Quito, DM, 02 de Abril de 2013
Oficio N° INET- 081 - 2013

Señores
**SOCIOS DE LA COMPAÑÍA WORECUADOR
INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.**
Presente.-

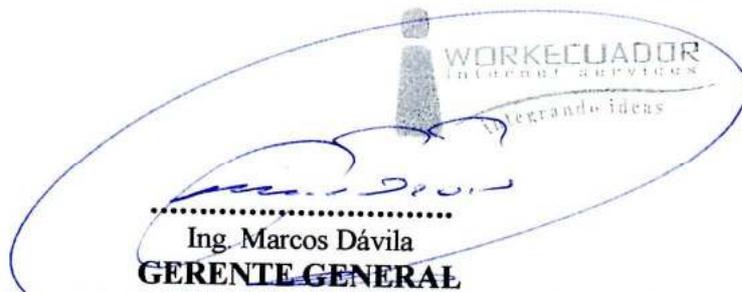
Asunto: Informe de Gerencia

De mi consideración:

Cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías en mi calidad de Gerente General pongo a su consideración el Informe de la Gestión realizada por la Administración de Workecuador durante el ejercicio económico del Año Fiscal 2012.

Por la favorable atención a la presente, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,



Ing. Marcos Dávila
GERENTE GENERAL

COMPAÑÍA WORKECUADOR INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.

Adjunto:
- Informe de Gerencia

INFORME DE GERENCIA

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA WORKECUADOR INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.

POR EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2012

El presente informe es dar a conocer, las labores durante el ejercicio económico del período 2012. He tratado de lograr un trabajo en equipo integrando el Personal Administrativo, Comercial y de Proyectos, por lo que a todos les agradezco su valiosa colaboración y gran espíritu de cooperación, además de cumplir con el compromiso adquirido para lograr el bien común de la empresa haciéndola que crezca en tamaño laboral y física. Es grato destacar todo el esfuerzo y empeño de cada cooperador de la compañía con la finalidad de finalizar proyectos, cumplir metas y objetivos trazados.

GERENCIA ADMINISTRATIVA – FINANCIERA

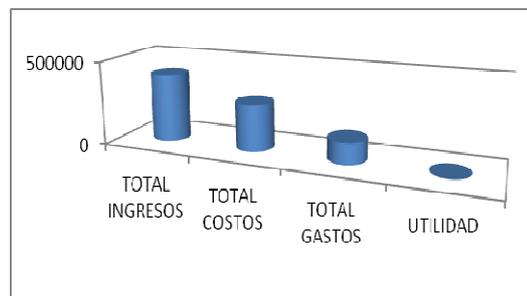
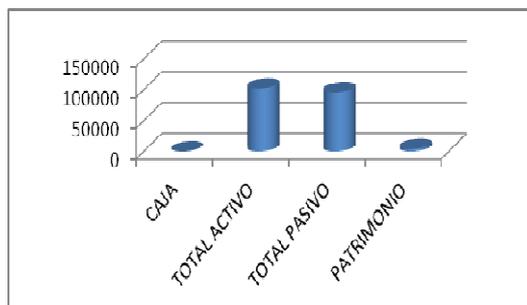
En el Gerencia Administrativa se ha logrado muchos objetivos tanto en la capacitación al personal para que se especialicen en cada área, así mismo se ha dotado de uniformes, materiales, nuevos equipos electrónicos, herramientas en el área técnica, equipos de comunicación, facilidades de transporte entre otros; se ha realizado charlas en el tema de salud y familia, se ha reubicado de mejor manera los puestos de cada colaborador, con todo lo necesario para la ejecución de sus actividades y siempre se ha dotado de todo lo necesario para su mejor desenvolvimiento.

En el Área Financiera se adquirió nuevos sistemas contables para un mejor ingreso de información, facturación, base de datos, inventarios, etc., para mejorar la calidad de información y estar siempre relacionados con cada área.

A continuación deseo plantear la Comparación de la Situación Financiera en los últimos años, que mejor mostrar con gráficas para dar a conocer cómo la empresa ha venido evolucionando en su área financiera:

BALANCE 2009

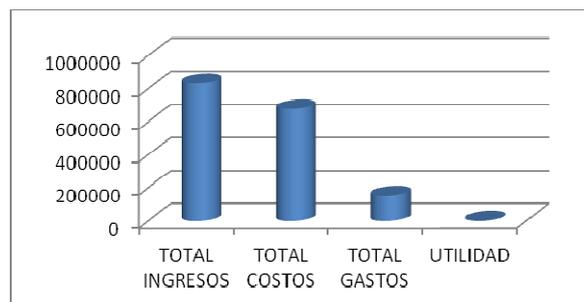
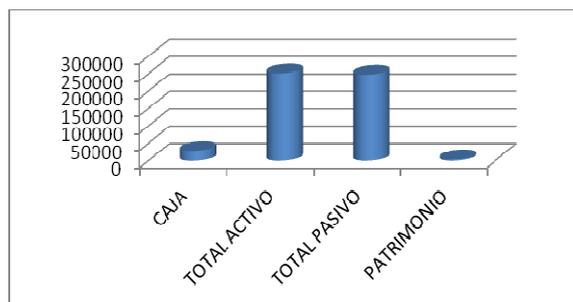
CAJA	33.69	TOTAL INGRESOS	404849.18
TOTAL ACTIVO	102073.28	TOTAL COSTOS	277889.15
TOTAL PASIVO	96069.15	TOTAL GASTOS	126026.8
PATRIMONIO	4004.13	UTILIDAD	933.23



BALANCE 2010

CAJA	28052.54
TOTAL ACTIVO	251566.14
TOTAL PASIVO	247677.71
PATRIMONIO	3888.43

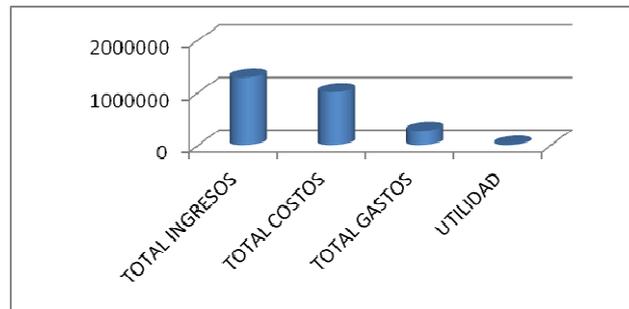
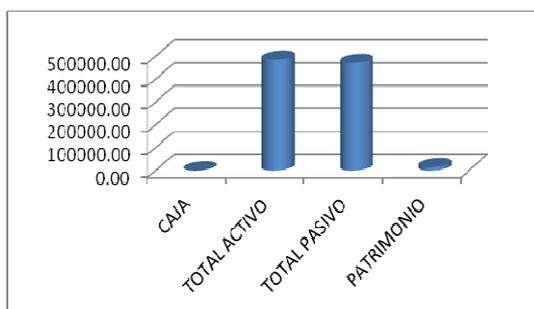
TOTAL INGRESOS	832864.02
TOTAL COSTOS	678052.56
TOTAL GASTOS	152513.95
UTILIDAD	2297.51



BALANCE 2011

CAJA	0.00
TOTAL ACTIVO	485020.51
TOTAL PASIVO	470946.77
PATRIMONIO	14073.74

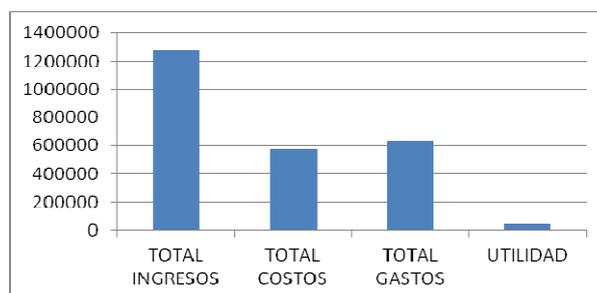
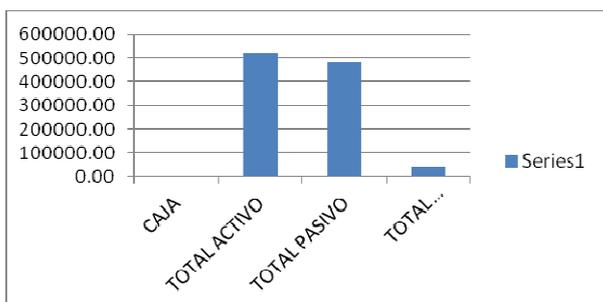
TOTAL INGRESOS	1291486.38
TOTAL COSTOS	1004620.51
TOTAL GASTOS	274883.15
UTILIDAD	11982.72



BALANCE 2012

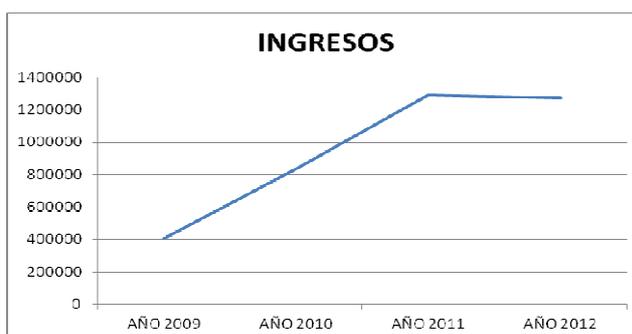
CAJA	0.00
TOTAL ACTIVO	524113.72
TOTAL PASIVO	481205.63
TOTAL PATRIMONIO	42908.09

TOTAL INGRESOS	1273830.28
TOTAL COSTOS	576609.63
TOTAL GASTOS	627012.61
UTILIDAD	45687.31



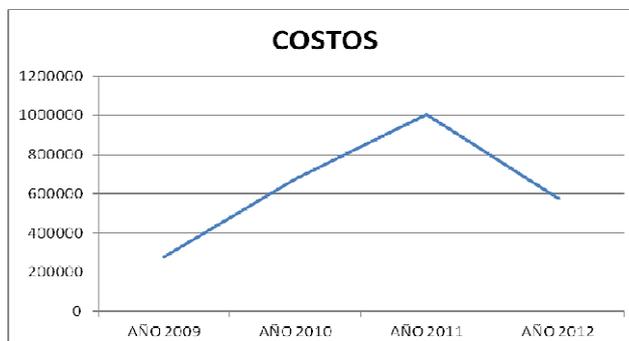
Realizando el análisis de los estados financieros de la empresa, pude determinar indicadores financieros muy importantes de revisar con el fin de ver la gestión administrativa y la evolución de la empresa, a través del balance de situación y el estado de resultados. Cada una de estas razones financieras tiene un fin primordial, que nos llevan a dar un informe más detallado de la liquidez, endeudamiento, solidez y solvencia así como su eficiencia - rentabilidad, y también deseo mostrar el crecimiento producido en:

AÑOS	INGRESOS
AÑO 2009	404849.18
AÑO 2010	832864.02
AÑO 2011	1291486.38
AÑO 2012	1273830.28

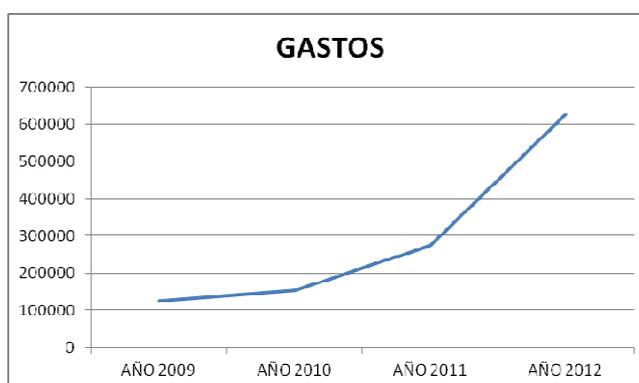


Las ventas generadas entre el año 2011 y 2012 han sido paralelas, se han mantenido los mismos clientes, los mismos estándares y el objetivo de Workecuador es el de la apertura a nuevas líneas de productos, servicios y por ende obtener mayores ventas.

AÑOS	COSTOS
AÑO 2009	277889.15
AÑO 2010	678052.56
AÑO 2011	1004620.51
AÑO 2012	576609.63

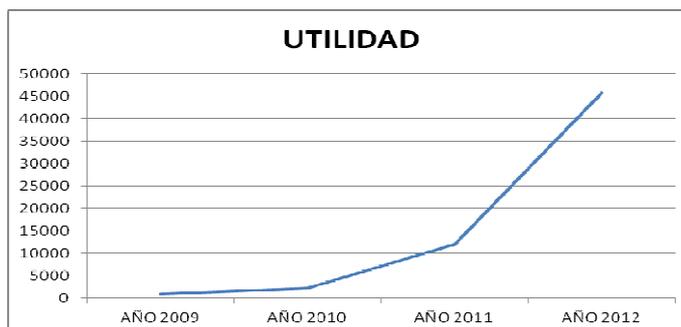


AÑOS	GASTOS
AÑO 2009	126026.8
AÑO 2010	152513.95
AÑO 2011	274883.15
AÑO 2012	627012.61



En el tema de Costos, el presente año 2012, se realizaron varios análisis para reducir costos en beneficio de la empresa. Lo cual se logró ya que algunos de estos rubros tuvieron un alza en el año 2011 y nuestro objetivo fue en algunos casos de bajar estos costos (combustible, comunicación) y en otros de eliminarlos. En el tema de Gastos se aumentaron en los dos últimos años debido a que en algunos Proyectos generados eran en otras ciudades, y esto produjo gastos en viáticos, movilizaciones, envíos y demás extras que afectaron a la empresa.

AÑOS	UTILIDAD
AÑO 2009	933.23
AÑO 2010	2297.51
AÑO 2011	11982.72
AÑO 2012	45687.31

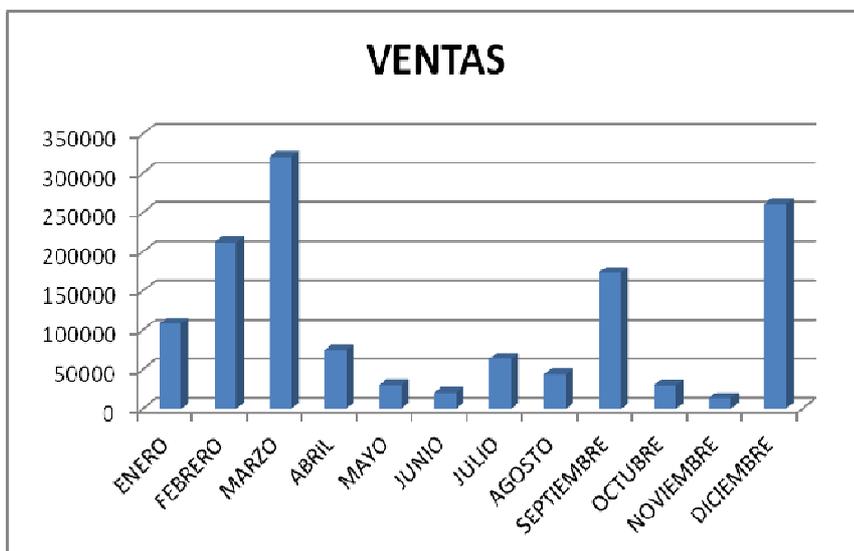


Gracias a nuestros planteamientos, planes estratégicos, acción de cobranza, incrementar nuevos clientes, búsqueda de mejoras, nuevos acuerdos comerciales, acuerdos de pago, este año 2012 la empresa obtuvo un crecimiento en su utilidad y rentabilidad, buscando así que la compañía

adquiera nuevos activos, invierta en nuevos proyectos, siempre pensando en su recurso humano que es el eje principal para progresar y obtener nuevos retos.

Deseo mostrar, una tabla de cómo se han ido generando las ventas en este año 2012:

MES	VENTAS
ENERO	107939.57
FEBRERO	211432.66
MARZO	320645.55
ABRIL	74144.1
MAYO	29805.31
JUNIO	20558.15
JULIO	63463.2
AGOSTO	44159.41
SEPTIEMBRE	173041.46
OCTUBRE	29496.87
NOVIEMBRE	13114.37
DICIEMBRE	259713.33



Es importante recalcar que los mejores meses en las ventas fueron el primer trimestre del año 2012, nuestros principales clientes fueron en el sector público y en el último mes del año se realizaron importantes ventas también; obtuvimos nuevos clientes privados lo cual generó nuevas demandas para nuestros productos y con quienes seguimos y seguiremos contando a un futuro.

GERENCIA COMERCIAL

La Gerencia Comercial forma un papel muy fundamental para cada empresa, es el atractivo para nuevos clientes, el conservar al cliente actual y el de trazar nuevos retos comerciales, adquirir nuevas ventas y el de seguir contando con nuevos ingresos a la compañía, me permito detallar los proyectos más importantes que se generaron en este 2012, los cuales nos ayudaron a la utilidad y rentabilidad generada.

Proyectos Generados 2012 Proyectos de Video Conferencia:

- Ministerio de Cultura
- Banco del IESS "BIESS"
- Instituto de Seguridad Social de las Fuerzas Armadas "ISSFA"
- Ministerio de Coordinación de la Política Económica
- CELEC EP Unidad de Negocio Electroguayas
- Agomerados Cotopaxi
- Floralp
- Superintendencia de Telecomunicaciones

Proyectos Telecomunicaciones

- Unidad Educativa Espejo
- Municipio de Quito
- Ministerio de Ambiente

Proyectos Fibra Óptica

- CELEC EP Hydroagoyán
- Electro Austro

Instalaciones Telecomunicaciones

- Huawei
- Cine Cable TV

Contamos en la empresa con profesionales en su gestión, generando nuevas ventas y cada mes logrando su objetivo de cuotas lo cual ayuda a sí mismo y a la empresa en general.

GERENCIA DE PROYECTOS

INET ha logrado en este 2012, la capacidad de brindar el servicio de Obra Civil, Cableado, Fibra, Energía Media y Baja. Ha obtenido importantes contratos que requieren servicios en el ámbito de la construcción. Se ha logrado contar con la capacidad laboral de tener varias cuadrillas simultáneas tanto internas como externas. Así mismo se ha adquirido nuevos equipos, herramientas, materiales y demás para obra civil, instalación de fibra, cableado y energía media baja.

Se cuenta con personal capacitado, ingenieros, tecnólogos, técnicos que tienen experiencia en otros y similares proyectos, tienen capacidad de resolver problemas técnicos y de logística; y también se ha logrado adquirir nuevos proyectos enfocados a las telecomunicaciones. Además contamos con oportunidades grandes por el crecimiento nacional en infraestructura y redes de telecomunicaciones.

CONCLUSIONES

En este periodo 2012 que ha estado bajo mi responsabilidad, el objetivo fundamental para haber logrado mayores ventas, mejores utilidades, mejores condiciones laborales, mayor crecimiento profesional es únicamente y principalmente el de trabajar en conjunto, con lluvia de ideas, fomentando la comunicación, el engranaje de cada área, la visualización que cada colaborador tiene para la empresa, nuevas visiones, nuevos retos y nuevos objetivos, todo esto nos ha ayudado a crecer y lo seguiremos haciendo con el único afán de progresar, mantener acuerdos comerciales, nuevos proveedores, nuevos clientes, mantener a los actuales, impulsar nuevas líneas de productos y servicios y abarcar nuevos proyectos que generen fuentes de trabajo, mayores logros y en sí mayor rentabilidad no solo a la empresa sino a cada uno de los colaboradores de Workecuador.

RECOMEDACIONES

Para el ejercicio 2013 se recomienda continuar con los proyectos dentro del Portal de Compras Públicas, Ventas Directas, mejores acuerdos y descuentos con los proveedores, incursionar con nuevas líneas de productos y servicios que Workecuador está calificándose como Proveedores en diferentes empresas tanto públicas como privadas, el de trazar continuamente Planes Estratégicos en nuestras principales ramas como son lo administrativo, financiero, comercial y de proyectos.

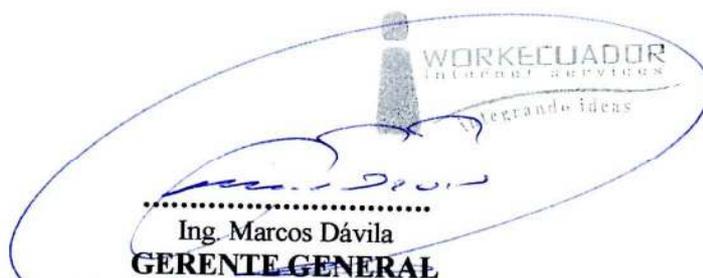
Se debe contar con mayor organización, planificación, seguimiento de proyectos, estudiar con anterioridad los pros y contras en contratos que se vayan adquiriendo y demás debilidades que se puedan generar.

Es importante contar con liquidez y capital de trabajo; se ha obtenido ayuda por parte de las entidades financieras, y se debe seguir contando con estos ingresos ya que las cuentas por pagar de clientes en este año 2012 han generado retrasos los cuales han afectado esta liquidez.

Es de vital importancia seguir contando con las tendencias de cooperación, rendimiento, planes y objetivos que se van trazando día a día conjuntamente con los cooperadores de Workecuador.

Sin más por el momento, quedo de ustedes muy agradecido.

Atentamente,



Ing. Marcos Dávila
GERENTE GENERAL

COMPAÑÍA WORKECUADOR INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.