

Quito, DM., 02 de Abril del 2014
Oficio N° INET-064--2014

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

Asunto: Informe Anual

De mi consideración:

En relación a las actividades realizadas durante el año 2013 y cumpliendo con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General de Workecuador – Inet, me permito adjuntar el Informe Anual de Gerencia realizada en el periodo del año 2013.

Por la favorable atención al presente, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente,



Ing. Marcos Dávila
GERENTE GENERAL

COMPAÑÍA WORKECUADOR INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.

Adjunto:
-Lo indicado

INFORME ANUAL PERIODO 2013

Me permito presentar el Informe Anual del periodo 2013, con este informe comunico la circunstancia general de la compañía expresando las variables de ingresos, egresos y contratos en Proyectos correspondientes a los meses de enero a diciembre del año 2013.

Deseo destacar las gestiones de cada departamento de la empresa, siendo en la Gerencia Comercial, Gerencia de Proyectos y la Gerencia Administrativa.

1.1 GERENCIA COMERCIAL

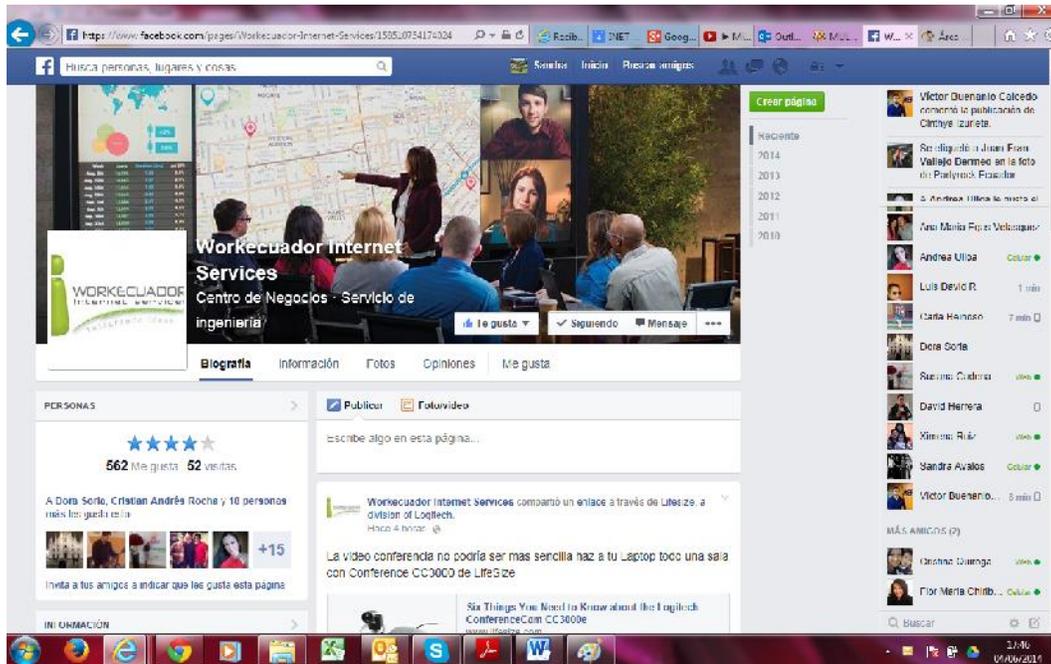
Se logró formar un mejor y entregado equipo de trabajo, los integrantes del área comercial y ventas se encuentran capacitados, motivados, disponen de herramientas como SMARTSHEET, PODIO, GOOGLE DRIVE, programas muy importantes para ingresar nuevas oportunidades de proyectos, seguimiento a los mismos, y realizar la post venta, dar nuevos lineamientos a clientes antiguos para que sigan creyendo en la empresa y contemos con su fidelidad, generar nuevos clientes, en los cuales se impulsa a los productos y servicios que la empresa ofrece para lograr satisfacer sus necesidades y que Inet logre abarcar otras nuevas líneas de mercado, productos, marcas, realizar nuevas alianzas con proveedores que nos faciliten formas de pago, se amplíen las políticas de pago, se proporcionen significativos descuentos, promociones, adquirir demos para seguir implementando nuestras Salas de Demostraciones, el seguir invirtiendo en equipos, herramientas, materiales que son indispensables para la generación de proyectos. Una muestra del seguimiento realizado:

TABLA No. 1. HERRAMIENTA SMATSHEET

Oportunidad	Nombre del contacte	Etapas de venta	Marcas	Monto previsto	Probabilidad %	Fecha de cierre prevista	Fecha de Cierre	Rep. de ventas	Job. Productor
Proceso de ventas cerrado (37)									
Subsecretaría de la Administración de Gobierno	Christian Esquivel	2 - Evaluación	REVERSED		10%			Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Ministerio del Ambiente	Marcelo Zambrano	1 - Potencial	REVERSED	\$160.000,00	0%	31/08/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Militaria del Ambiente	Lulu Castro	1 - Potencial	LIFESIZE		0%	30/08/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Perce Bustamante y Ponce	Mauricio Recalde	1 - Potencial	LIFESIZE		25%	30/04/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Lotería Nacional	Emilio Barboni	1 - Potencial	REVERSED		10%	30/04/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
ARCBA	Christian Lima	3 - Propuesta	REVERSED		0%	30/04/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
ARCBA	Christian Lima	2 - Evaluación	INTEGRACION		0%	30/04/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
CVT	Ing. Carlos Alberto Montenegro	3 - Propuesta	REVERSED		10%			Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Equatori	Charles Fajardo	1 - Potencial	INTEGRACION		10%			Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
COMERCIO Mayor Vagos	Ing. Egoir Salazar	1 - Potencial	REVERSED		70%			Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
Miembros de Agrupación MAGAP	Daniel Cordero	1 - Potencial	LIFESIZE		0%	10/03/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
ORLANDO VASCO	Josely Rodríguez	1 - Potencial	INTEGRACION		0%	30/03/14		Leonardo Valencia	Leonardo Valencia
BANCO PROMERCIO	Ing. Sady Vivas	1 - Potencial	REVERSED		10%	04/04/14		Leonardo Valencia	Manuel Davila
BUSTAMANTE Y BUSTAMANTE	WILLIAN LLANOS	3 - Propuesta	LIFESIZE	\$ 5.279,00	50%			Manuel Davila	Manuel Davila
CASA VIELER MARTINEZ	EDGAR BENAVIDEZ	1 - Potencial	LIFESIZE		0%			Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL COMPAÑIA NACIONAL DE									
OMEL	PABLO ORTIZ	0 - Propuesta	LIFESIZE	\$607.450,00	10%	30/06/13		Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL	PABLO ORTIZ	1 - Potencial	REVERSED		10%			Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL	CELSAR OBANDO	1 - Potencial	REVERSED		10%	31/03/14		Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL	ING. VIVIANE ZUÑIGA	1 - Potencial	REVERSED		10%	31/03/14		Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL	ING. PABLO CORDERO	1 - Potencial	REVERSED	\$74.000,00	10%	30/04/14		Leonardo Valencia	Manuel Davila
OMEL	Roberto Palmiter	2 - Evaluación	REVERSED		0%	20/04/14		Leonardo Valencia	Manuel Davila
OMEL	PABLO ORTIZ	0 - Propuesta	LIFESIZE	\$27.816,27	20%	30/07/13	30/07/13	Andrés Litao	Ramiro Almeida
OMEL	JULIO ESTRELLA	1 - Potencial	LIFESIZE	\$80.141,19	100%	30/04/13	30/04/13	Leonardo Valencia	Manuel Davila
OMEL	CHRISTIAN CERVALLOR	3 - Propuesta	CIVIL	\$82.000,00	0%				Ramiro Almeida
OMEL	KEVER QUIJPE	1 - Potencial	LIFESIZE		20%	15/10/13			Ramiro Almeida
OMEL	RAMON FELIX	3 - Propuesta	LIFESIZE		50%				Ramiro Almeida
OMEL	ING. DENNIS CRALLE	1 - Potencial	REVERSED		10%			Manuel Davila	Manuel Davila
OMEL	JHANE VASQUEZ	1 - Potencial	LIFESIZE	\$ 1.692,44	50%	30/04/13	30/04/13		Ramiro Almeida
OMEL	ANDRES ESPINOZA	4 - Contrata	LIFESIZE	\$39.000,00	100%	18/02/13	20/02/13		Ramiro Almeida
OMEL	ANDRES EDINOZA	4 - Contrata	LIFESIZE	\$2.590,00	100%	03/03/13	03/03/13		Ramiro Almeida
OMEL	FERNANDO ORELLANA	4 - Contrata	LIFESIZE	\$80.000,00	100%	08/02/12			Ramiro Almeida
OMEL	ERIKA BANGLEN	2 - Evaluación	SERVICIOS		50%	30/03/13	15/03/13		Pablo Davila
OMEL	RALL WOREHORONERO	3 - Propuesta	LIFESIZE	\$ 5.082,83	50%	30/03/13	30/03/13		Ramiro Almeida
OMEL	JHANY CAZAR GUEVARA	1 - Potencial	LIFESIZE		20%	30/03/13	30/03/13		Ramiro Almeida
OMEL	PABLO CHIMBO	3 - Propuesta	LIFESIZE		70%	20/03/13	15/03/13		Ramiro Almeida
OMEL	SANDRA VIVAS	3 - Propuesta	AVER	\$8.613,39	20%	15/03/13	15/03/13		Ramiro Almeida
OMEL	MARIO ALBUJA	3 - Propuesta	LIFESIZE		20%	30/03/13			Ramiro Almeida
OMEL	ING. Juan Carlos Perez/ Alar	1 - Potencial	REVERSED		20%	15/07/14		Leonardo Valencia	Manuel Davila
OMEL	HEPNAN ESTRELLA	1 - Potencial	LIFESIZE		50%	30/11/13			Ramiro Almeida
OMEL	MARCO DIAZ	3 - Propuesta	LIFESIZE		20%	20/12/13			Ramiro Almeida
OMEL	ING. JUAN CARLOS PEREZ	3 - Propuesta	LIFESIZE	\$ 10.000,00	100%	09/01/14	09/01/14		Ramiro Almeida
OMEL	RUBEN DIAZ	1 - Potencial	LIFESIZE		50%			Manuel Davila	Ramiro Almeida
OMEL	RAMIRO MONTAÑA	3 - Propuesta	LIFESIZE		20%	30/06/13	30/06/13		Ramiro Almeida
OMEL	DR. CLAUDIA A. SÖGGER	3 - Propuesta	LIFESIZE	\$9.500,00	20%	30/06/13	30/06/13		Ramiro Almeida
OMEL	PATRICIA FERRERES/GRIP/ARTH - FRA	1 - Potencial	LIFESIZE		20%			Manuel Davila	Ramiro Almeida
OMEL	PABLO FLORES	3 - Propuesta	LIFESIZE	\$23.883,00	50%	15/07/13	23/07/13		Ramiro Almeida
OMEL	SABRIEL MOREJON	1 - Potencial	LIFESIZE		20%	15/12/13			Ramiro Almeida
OMEL	JORGE TRINIDAD RUANO	3 - Propuesta	LIFESIZE		20%	30/06/13	15/06/13		Ramiro Almeida
OMEL	JORDANA MALDONADO	4 - Contrata	LIFESIZE	\$170.000,00	100%	14/11/12			Ramiro Almeida

La página www.inet.ec es retroalimentada todos los días, donde se ha infundido toda la selecta gama de productos y servicios que la compañía brinda a sus clientes, público en general y futuros clientes que deseen incorporarse en el mundo de Workecuador, muestro en la siguiente imagen:

TABLA No. 2. PAGINA DE LA EMPRESA



Ha sido muy importante y benéfico para la empresa realizar el control de la estrategia comercial, donde este proceso ha medido los resultados de las acciones emprendidas, se diagnosticó el grado de cumplimiento de los objetivos previstos, y se ha tomado medidas correctoras, en los tipos de control se destacó, el control del plan anual, el control en la rentabilidad, en la eficiencia y el control estratégico. Gracias a esta evaluación de estrategia comercial, ha permitido una ventaja competitiva y mejorar la actual, se aprovechado las oportunidades de mercado, se ha reducido riesgos y amenazas, y se mantiene y se ha mejorado la imagen de la empresa.

1.2 GERENCIA DE PROYECTOS

Para mantenerse competitivo en el ambiente de negocios actual, la compañía ha usado sus recursos de una manera eficiente, y se ha mantenido flexible ante los cambios del entorno. La mejor forma de lograrlo ha sido mediante la gerencia de proyectos la misma que ha sido eficaz y disciplinada. La gerencia de proyectos crece con el día a día y está entrelazada con cada una de las áreas de ingeniería y desarrollo, ya que es donde se estructuran los proyectos en todas las áreas y a todos los niveles. La gerencia de proyectos provee un marco que permite cumplir con los objetivos de la compañía usando un proceso estructurado y controlado. Esencialmente, comprende una serie de técnicas, herramientas y metodologías que permiten al gerente y su equipo llevar a cabo un proyecto donde se satisface las necesidades del cliente, se trata de mantener dentro de los límites presupuestarios, culminado a tiempo toda la ejecución del proyectos, atrae beneficios a la empresa y es muy importante que el rol del gerente de proyectos es de gran responsabilidad, siendo el encargado de dirigir y supervisar el proyecto de principio a fin. Las pautas necesarias han sido:

- Definiendo el proyecto: se plantea el alcance del proyecto, estableciendo sus límites.
- Planificando el proyecto: se planifica el proyecto proponiendo la solución a desarrollar.
- Obteniendo el respaldo de la gerencia: esto hace que sea mucho más fluido todo el proceso.
- Ensamblar el equipo humano: identificando y ubicando al personal mejor calificado.
- Obteniendo los recursos: ha sido fundamental asegurar los recursos.
- Definiendo las operaciones: se ha determinado las herramientas necesarias a utilizar.
- Controlando el proyecto: se ha asegurado de las metas se están logrando y que el proyecto sigue el curso planificado.
- Proporcionado flexibilidad: se ha permitido adaptarse, corregir y ajustar sin poner en peligro los resultados.

1.3 GERENCIA ADMINISTRATIVA

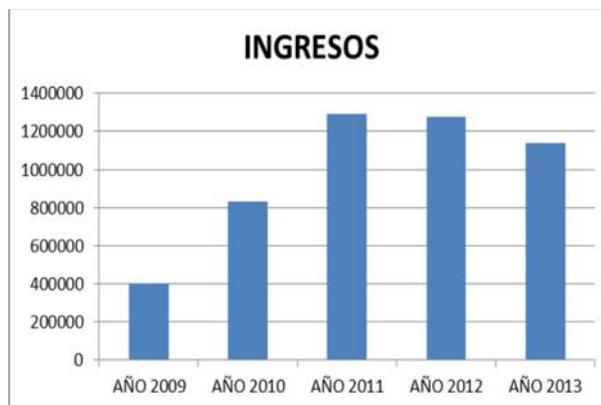
Al igual que se logró en el año 2012, en este año 2013 se ha capacitado al personal, se dotó de los materiales y equipos para el eficiente desenvolvimiento del personal, ha ingresado personal nuevo capacitado, con nuevos logros y objetivos personales y profesionales en los que han impulsado y generado nuevas expectativas de crecimiento.

Para el área contable-financiera se sigue contando con la herramienta del Sistema Contable AVACO, el cual ha sido de gran ayuda para tener en orden todas las ejecuciones de la empresa, tanto en el ámbito de facturación, ingreso a bodegas, inventarios, detalle de roles, entre muchos otros. De las cuentas más significativas se ha tomado las siguientes, como un análisis general de lo sucedido entre los últimos 5 años del avance de la empresa.

1.3.1 INGRESOS

Las ventas del año 2013 en relación al año 2012 se reflejó un ligero decrecimiento, esto se produjo básicamente por una recesión producida en el país en los proyectos con el Estado, siendo éste nuestro principal cliente y así mismo las ventas decrecieron en porcentajes ya que también los clientes privados se reservaron de invertir en el país.

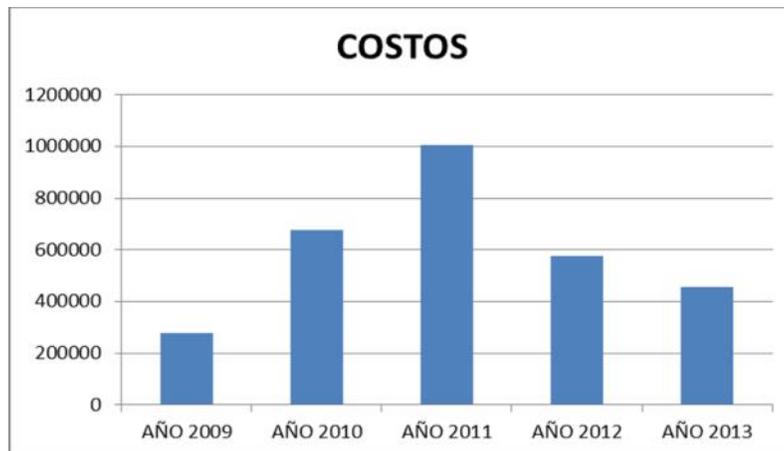
AÑOS	INGRESOS
AÑO 2009	404849,18
AÑO 2010	832864,02
AÑO 2011	1291486,38
AÑO 2012	1273830,28
AÑO 2013	1138829,94



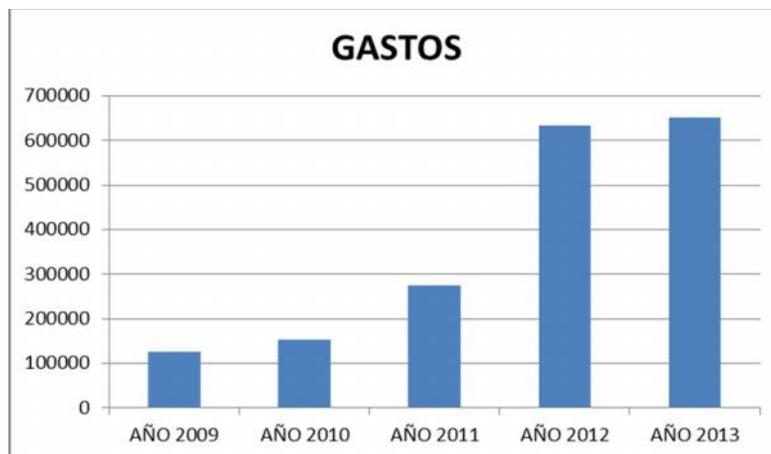
1.3.2 EGRESOS

Se ha gestionado muchos factores para disminuir los costos en la empresa, ya que se ha logrado obtener descuentos significativos para equipos por parte de nuestros proveedores, pero en el tema de gastos aún se mantienen márgenes similares del año 2012 y 2013 ya que se ha requerido generar recursos en viáticos para la ejecución de proyectos, viajes, comisiones, alimentación, transporte, al capacitar al personal, demás factores que aún han mantenido márgenes de gastos altos.

AÑOS	COSTOS
AÑO 2009	277889,15
AÑO 2010	678052,56
AÑO 2011	1004620,51
AÑO 2012	576609,63
AÑO 2013	455748,43



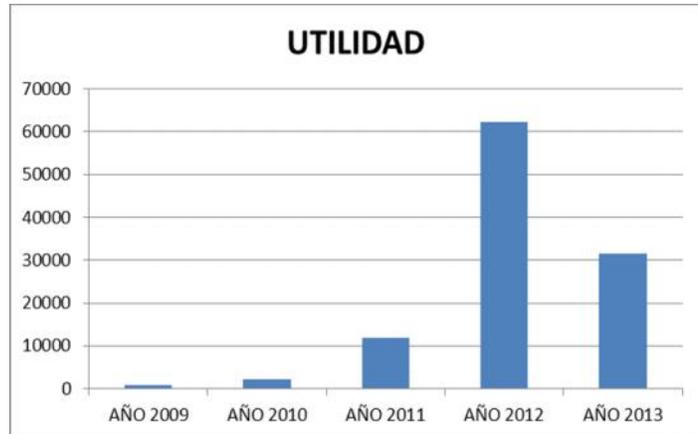
AÑOS	GASTOS
AÑO 2009	126026,8
AÑO 2010	152513,95
AÑO 2011	274883,15
AÑO 2012	634884,53
AÑO 2013	651630,48



1.3.3 UTILIDAD

En función de las ventas, la utilidad ha sido modificada para el año 2013, en relación al 2012 donde se generó una mejor rentabilidad para la compañía.

AÑOS	UTILIDAD
AÑO 2009	933,23
AÑO 2010	2297,51
AÑO 2011	11982,72
AÑO 2012	62336,12
AÑO 2013	31451,03



CONCLUSIONES

En el periodo 2013, se presentaron factores externos que provocaron una disminución en los ingresos y ventas para la compañía a pesar del arduo trabajo en conjunto de las áreas muy representativas y significativas de la empresa, en lo que para este nuevo año 2014 se está gestionando nuevas oportunidades de negocios en las que la empresa impulsará para que no se afecten en los meses de poco ingreso para que no exista un desequilibrio financiero.

RECOMENDACIONES

Para este periodo 2014 recomiendo que se continuará con la implementación de planes estratégicos y con una alta dirección en la toma oportuna de decisiones, se deberá realizar estudios periódicos del entorno de la compañía a través de la recolección de información, que permita definir y diseñar estrategias para mejorar la gestión, se debe actuar periódicamente en análisis FODA permitiendo que la administración pueda analizar proactiva y sistemática todas las variables que intervienen en el negocio con el fin de contar con la información veraz al momento de toma de decisiones.

Por la atención al presente, anticipo mis agradecimientos, me suscribo,

Atentamente,



Ing. Marcos Dávila
GERENTE GENERAL

COMPAÑÍA WORKECUADOR INTERNET SERVICES CÍA. LTDA.