

Quito, 30 de marzo de 2010

**Señores Socios
Pacificweb S.A.**

Presento a ustedes el Informe de labores correspondiente al ejercicio económico 2009 de la Empresa Pacificweb S.A que represento desde el mes de junio de 2009.

Cumplimiento de Objetivos previstos para el ejercicio 2009

Como es de su conocimiento Pacificweb S.A. inicia sus operaciones con la constitución de la empresa en 2009 bajo la dirección del señor Michael Hoerning como Gerente General. En el mes de mayo de 2009, fecha en la que se me invita a asumir la Gerencia General de Pacificweb, asumo la empresa a pocos días de lanzar al aire la nueva versión del sitio Web PatiodeAutos.com para lo cual fue necesario poner apunto una serie de factores técnicos que permitiera el correcto funcionamiento del mismo. Para esa fecha, el nuevo sitio Web apenas contaba con el diseño y navegación básica prevista pero todavía no contaba con un inventario adecuado de vehículos ni con elementos básicos como sistema de medición estadística.

En el segundo semestre del año los objetivos de gestión se enfocaron en los siguientes ejes: comunicaciones y publicidad, operaciones, comercial, sistema.

Comunicaciones y Publicidad:

En el área de comunicaciones y publicidad consideramos que la gestión realizada ha sido muy positiva. Desde el lanzamiento oficial de PatiodeAutos.com, se cumplió una importante agenda en medios de comunicación incluyendo radio, prensa, televisión e Internet, en cuyos espacios, el discurso estuvo orientado a comunicar los antecedentes del proyecto así como los objetivos y enfoque estratégico de la empresa, obteniendo resultados positivos en cuanto a Free Press.

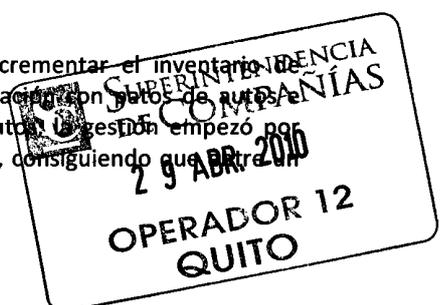
En los meses subsiguientes se dio un considerable giro al mensaje comunicacional que se tenía previsto utilizar en cuanto a publicidad, cambiando el eslogan de la empresa de "Donde compras y vendes tu auto" a "Encuentra tu Auto" con una intención clara de dirigir los esfuerzos estratégicamente al segmento de los compradores. Bajo esta nueva directriz, el mensaje se adaptó a los distintos medios utilizados, tanto medios pagados como medios negociados en alianzas o canjes, entre los que destacan: camión amarillo, vallas, campañas en Internet, Mailing, cubre llantas, etc. Un hecho importante fue la posibilidad que se logró, mediante una alianza con la Asociación de Empresas Automotrices del Ecuador, AEADE, de participar en la Feria Automotriz anual realizada en CEMEXPO en Noviembre de 2009, con la participación de las principales marcas del mercado, a la cual asistieron cerca más de 30 mil personas, siendo de suma importancia para posicionar a la marca entre el público en general y especialmente a nivel empresarial.

Entre Junio y Diciembre las estadísticas de tráfico al sitio Web se incrementaron de un promedio diario menor a 400 visitas, llegando a promedios de 1500 visitas diarias.

Otro hecho destacado del 2009 fue la generación de la sección informativa y del boletín semanal Tendencias PatiodeAutos.com, especializado en recoger información noticiosa de la industria automotriz nacional e internacional. Esta iniciativa además de permitir mantener contacto permanente con nuestros usuarios, fue estratégica para estrechar la relación con varias empresas del sector.

Operaciones:

En el área operativa los principales esfuerzos estuvieron dirigidos a incrementar el inventario de vehículos disponibles en el sitio. Para ello se trabajó en dos frentes: relación con patios de autos e incremento de anuncios de particulares. En la relación con patios de autos se empezó por visitar personalmente a cerca de 70 patios de autos de la ciudad de Quito, consiguiendo que entre



50% y 60% de los mismos accedan a utilizar los servicios de PatiodeAutos.com. Además se cambió la mecánica de trabajo, que al inicio de mi gestión estaba diseñada para que personal de PatiodeAutos.com visitara y subiera personalmente los vehículos de los patios al sistema. Esta metodología se cambió para que fuera cada patio quien realizara la publicación y mantenimiento de su inventario, manteniendo solamente una gestión de monitoreo y seguimiento telefónico semanal, en base a métricas de seguimiento y control. En cuanto al otro frente, se realizaron estrategias de comunicación dirigidas a vendedores particulares, que permitieron incrementar este tipo de anuncios. Al mes de diciembre el inventario total de vehículos ya bordeaba las 1000 a 1200 unidades publicadas.

Adicionalmente, se decidió arrancar con el proyecto de diseño y desarrollo del producto de Auto Avalúo Referencial o precios de mercado, que busca mantener información apropiada sobre los precios de los vehículos en el mercado ecuatoriano. Para ello se trabajó en identificar los principales canales de comercialización de vehículos de segunda mano, diseñó el modelo matemático que permitiría manejar la información de precios y se diseñó una metodología de monitoreo de precios, soportada por un módulo desarrollado por el área de sistemas. El desarrollo del proyecto se inició en Noviembre y se tuvo previsto concluirlo en 2010.

Comercial

La gestión realizada durante 2009 en el ámbito comercial consistió inicialmente en identificar necesidades potenciales del mercado que pudieran convertirse en productos comerciales, diseñar productos, establecimiento de una estructura comercial y de una metodología de trabajo.

A inicios del segundo semestre se realizó un estudio de mercado que permitió entender de mejor forma las necesidades y requerimientos de los usuarios particulares, y al mismo identificar potenciales productos que podrían explotarse a mediano y largo plazo.

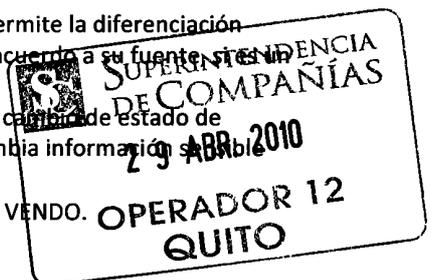
Sin embargo, se decidió concentrar los esfuerzos en la comercialización de espacios publicitarios en el sitio Web. Para ello inicialmente se debió identificar todos los espacios disponibles que pudieran aprovecharse publicitariamente, y se diseñaron cerca de 12 paquetes publicitarios para distintos segmentos de empresas. Adicionalmente se definieron las funciones del área comercial que en colaboración con Gerencia estuvieron destinadas a prospectar cerca de 120 potenciales clientes de la industria. No obstante, si bien el resultado fue positivo desde el punto de vista que contribuyó a posicionar la marca a nivel empresarial y a sentar bases para posibles negociaciones futuras, todavía no se obtuvieron ingresos por publicidad en efectivo, exceptuando algunos ingresos en canje, lo cual se atribuye a varios factores externos, como la disminución generalizada en la inversión publicitaria a nivel empresarial privado, la poca experiencia de la industria en cuanto a invertir publicitariamente en Internet, y finalmente la dificultad que implica para un medio nuevo, el incursionar en un mercado publicitario tan competitivo y con tanta oferta.

Sistemas:

Los avances alcanzados en el área de sistemas han sido muy importantes y han permitido dotar al sitio Web de una funcionalidad y manejo mucho más profesional. Al la fecha de relanzamiento del sitio el sistema era sumamente básico y presentaba una serie de limitaciones tanto en su estructura de base de datos, como en módulos de administración. La gestión del año 2009 estuvo enfocada a implementar una serie de mejoras indispensables para el correcto funcionamiento del sitio, entre las cuales destacan:

Sitio Web PatiodeAutos.com

- Gráficos: Cambios en la parte gráfica del sitio, tanto en imágenes como en distribución de elementos como noticias, autos destacados, motos destacadas, publicidad y página de detalles como autos, motos y noticias.
- Funcionalidad
 - Administración de anuncios como usuario web o patio: Permite la diferenciación automática en el proceso de publicación de anuncios de acuerdo a su fuente, siendo el patio no necesita pasar por el filtro de publicación.
 - Control automático en edición de campos sensibles: Es el cambio de estado de "publicado" a "por aprobar" de los anuncios cuando se cambia información como el precio del vehículo o el correo del usuario.
 - Generación de lista de vendedores para envío de carteles VENDO.



A small, handwritten mark or signature in the bottom right corner of the page.

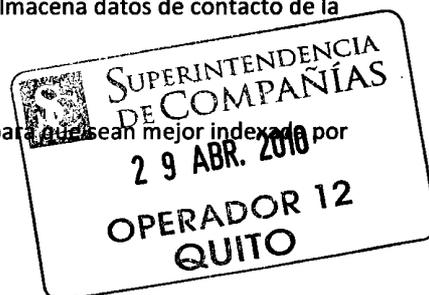
- RSS de noticias: Generación automática de fuentes feed de noticias para la suscripción de usuarios.
- Carga asincrónica de módulo de noticias y vitrina: Permite mejorar el método de carga de la página inicial de PatiodeAutos.com
- Control para comercialización de Auto Avalúo Referencial AAR
- Mejora en registro y control de alertas de vehículos ingresados para usuarios interesados.
- Inclusión de registro y administración de versiones de automóviles usados: Para precisar mejor los datos de los automóviles se ha aumentado como dato la versión del modelo ingresado, además permite generar los datos necesarios para el cálculo estadístico en el proceso de Auto Avalúo Referencial.
- Navegabilidad
 - Mejora en ingreso de fotos de anuncios de automóviles y motos.
 - Despliegue de galería de imágenes mejorada con la utilización de animaciones.
 - Autos nuevos.
- Contenido
 - Despliegue de noticias con formato de resúmenes y titulares.
 - Generación de Boletín Tendencias con contenido dinámico de noticias, autos y motos para envío a través de Constant Contact.
- Seguridad
 - Registro de usuarios con confirmación de existencia de correo electrónico.
 - Monitoreo de Usuarios: Al marcar a un usuario como monitoreado su navegación por el sitio es almacenada, además su ip de conexión.
 - Control de SQL-Injection (Hackeo): Para evitar ataques mal intencionados a la información del sitio se ha empleado varias técnicas de programación para validar los datos de solicitud a las páginas del sitio.

Sistema de Administración de Contenidos (CMS)

- Seguridad del CMS: En el administrador de contenido se ha incluido el control de acceso a sus distintos módulos con la especificación de accesos para los usuarios, de esta manera, el usuario encargado de administrar las noticias no tendrá acceso a la parte de inventario de vehículos o al módulo de Auto Avalúo Referencial.
- Administración de usuarios: Permite añadir, editar información y desactivar tanto patios como usuarios.
- Administración de anuncios: Permite clasificar los anuncios en sus distintos estados (Por aprobar, suspendidos, rechazado, publicado, etc.) para mantener estadísticas de los anuncios, autos, motos y usuarios.
- Administración de autos nuevos: Permite añadir, editar y desactivar los enlaces a las páginas de la marcas y modelos de los autos nuevos.
- Mejora de administración de noticias: Se ha incluido manejo de secciones (Internacional, Recomendación, etc.) y funcionalidad necesaria para "publicar" o "no publicar" en cualquier momento.
- Mejora en administración de vitrina de autos y motos: Ha sido optimizado el modo de publicación en la vitrina de cada tipo de vehículo y además permite guardar estadística de tiempo de publicación en la vitrina.
- Módulo básico de reportes: Reporte de usuarios registrados, estados de vehículos, ingresos de patios y usuarios.
- Módulo para ingreso de mensajes "Corazones Azules"
- Control de estadística de anuncios (más visitados, más enviados, más contactados)
- Control de contactos de vendedores en los anuncios (Se almacena datos de contacto de la persona interesada).

Optimización para motores de búsqueda (SEO)

- Optimización en la programación de las páginas del sitio para que sean mejor indexadas por google.



AR

- Generación de Sitemap: Archivo indexado del contenido del sitio PatiodeAutos.com con la especificación de cada una de las posibles páginas dinámicas, su última generación produjo al rededor de 2700 páginas para ser indexadas por google.

OpenX (adServer)

- Instalación y configuración (Undermedia)
- Inclusión de código de invocación en la totalidad del sitio web.
- Administración de la publicidad del sitio.
- Activación de Geotargeting (Etapa de investigación).

Auto Avalúo Referencial

- Generación de datos automáticos desde fuente web y patios.
- Administración de datos para fuentes periódicos y ferias: Permite realizar el seguimiento de los datos ingresados para que automáticamente el momento que tenga la información adecuada pase a formar parte del cálculo de precios del Auto Avalúo Referencial.
- Cálculo de precio de referencial de vehículos (Luis Villafuerte).

Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal

En relación a la estructura organizacional, en el mes de junio de 2009 Pacificweb contaba con un solo empleado, la señorita Eleana Villavicencio como encargada de la relación con los patios. En el mes de julio se procedió a contratar al ingeniero en sistemas Santiago Álvarez como Webmaster de Patiodeautos.com y al Ingeniero Javier Crespo para el área comercial. En el mes de Diciembre, la señorita Villavicencio, presentó por escrito su renuncia con lo cual quedó prevista la contratación de su reemplazo para el mes de enero de 2010.

En el ámbito accionarial, en 2009 la empresa registró algunos cambios importantes; inicialmente la decisión de comprar el 15% de acciones en poder del socio Michael Hoerning y la posterior de redistribuir los porcentajes de participación de los socios, quedando la estructura accionarial de la siguiente manera:

Christian Paz Jess	68,18%
Jorge Mejía	25,00%
José Ricaurte	6,82%

Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales

Tal como reflejan los estados financieros durante el año 2009, casi en su totalidad la empresa se financió con recursos provistos por los socios en calidad de préstamos. Por otra parte, debido a que la empresa todavía se encontraba en etapa de arranque, y por recomendación de Baker Tilly, la mayoría de los gastos y costos fueron considerados como inversión preoperacional, siendo activados y sujetos a amortización para los años subsiguientes.

ACTIVO		
ACTIVO CORRIENTE		94.654,37
DISPONIBLE		9.550,25
CAJA		370,81
Caja Chica		100,00
		100,00



(Handwritten signature)

BANCOS CUENTAS CORRIENTES	<u>270,81</u>
Banco Produbanco	69,81
Cuenta Integración de Capital	201,00
EXIGIBLE	<u>3.532,10</u>
CUENTAS POR COBRAR SOCIOS	<u>599,00</u>
Cristian Paz	290,36
Jorge Mejía	277,50
José Ricaurte	31,14
IMPUESTOS PAGADOS POR ANTICIPADO	<u>2.933,10</u>
Retención Fuente Recibida Año Corriente	24,50
Crédito Tributario por Adquisiciones y Pagos	2.875,00
Credito Tributario por Retenciones en la Fuente	33,60
ANTICIPO	<u>5.647,34</u>
ANTICIPO PROVEEDORES	<u>5.647,34</u>
Anticipo Proveedores	5.647,34
ACTIVO FIJO	<u>3.444,84</u>
ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES	<u>3.444,84</u>
ACTIVOS FIJOS DEPRECIABLES	<u>3.444,84</u>
Equipos de computación y software	3.444,84
OTROS ACTIVOS	<u>81.659,28</u>
ACTIVOS DIFERIDOS	<u>81.659,28</u>
GASTOS PREOPERACIONALES	<u>1.097,82</u>
Gastos de Constitución	1.097,82
OTROS ACTIVOS DIFERIDOS	<u>80.561,46</u>
Gastos de Preoperación	80.561,46
PASIVO	<u>93.854,37</u>
PASIVO CORRIENTE	<u>93.854,37</u>
PASIVO CORTO PLAZO	<u>93.854,37</u>
CUENTAS POR PAGAR	<u>3.606,77</u>
Proveedores Nacionales	3.606,77
OBLIGACIONES LABORALES	<u>1.289,99</u>
IESS por pagar	762,09
Decimo tercero Sueldo por Pagar	287,90
Decimo cuarto Sueldo por Pagar	240,00
OBLIGACIONES SOCIOS C/P	<u>85.613,66</u>
CxP C/P Cristian Paz	58.266,58
CxP C/P Jorge Mejía	21.381,37
CxP José Ricaurte	5.832,29
Otras Cuentas por Pagar Christian Paz	133,42
OBLIGACIONES FISCALES IVA	<u>1.935,94</u>
IVA Retención 30%	7,20
IVA Retención 70%	9,96
IVA Retención 100%	1.918,78
OBLIGACIONES FISCALES IMPUESTO A LA RENT	<u>1.408,01</u>
Honorarios profesionales y dietas	963,65
Servicios predomina el intelecto	315,55
Servicios predomina la mano de obra	2,37
Servicios entre sociedades	13,29
Transferencia de Bienes de Naturaleza Corporal	2,00
Arriendo de Inmuebles	11,15



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

29 ABR. 2010

OPERADOR 12
QUITO

PATRIMONIO	800,00
CAPITAL	800,00
CAPITAL	800,00
CAPITAL SUSCRITO PAGADO	201,00
Cristian Paz	97,45
Jorge Mejía	92,50
José Ricaurte	11,05
CAPITAL SUSCRITO NO PAGADO	599,00
Christian Paz	290,36
Jorge Mejía	277,50
José Ricaurte	31,14
	0,00

Cumplimiento de las Disposiciones de la Junta General de Socios y normas legales aplicables

Informo a los Socios que las decisiones de la Junta General han sido debidamente observadas en todo momento.

Ventajosamente la gestión llevada a cabo desde gerencia, ha estado en todo momento acompañada de una comunicación directa y fluida con la Presidencia del Directorio, lo cual ha permitido mantener alineados los objetivos de los socios con los de la empresa. Asimismo, la presidencia del directorio puede dar fe de los esfuerzos de gerencia por dar cumplimiento a las observaciones del directorio encaminados a obtener los mejores resultados de la empresa.

Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Estamos concientes de cuan necesario es para la empresa comenzar a generar recursos propios suficientes para sostener en forma independiente sus operaciones. Sin embargo, consideramos que durante los 6 meses de gestión la empresa ha tenido un crecimiento muy importante en cuanto a presencia en el mercado, posicionamiento de la marca, generación de valor y creación de relaciones, lo cual si bien todavía no se refleja en resultados económicos palpables, sin lugar a dudas será de gran valía para el cumplimiento de las metas previstas para el año 2010.

La única recomendación que nos permitimos realizar a la Junta General de Socios es que se mantenga el mismo nivel de colaboración, ya que ha sido y será indispensable para alcanzar los objetivos previstos para la empresa.

Agradezco a Ustedes por su apoyo constante en esta labor a mí encomendada.

Atentamente,



Ing. Giovanni Villacrés (MBA)
Gerente General
Pacificweb S.A.

