

INFORME ANUAL DE GERENCIA

PERIODO DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013

SEÑORES SOCIOS: A continuación me es grato poner en consideración el informe de gerencia de DIGILABTRES S por el año de 2013.

CUMPLIMIENTO DE LAS METAS Y OBJETIVOS DURANTE EL EJERCICIO ECONOMICO:

De acuerdo a la estrategia planteada a finales del 2012 en donde buscábamos estabilizar los negocios de la compañía, les comparto las acciones ejecutadas.

Evitar negocios con agencias de publicidad que nos afectan la rentabilidad y el manejo efectivo del cliente, reemplazando estos clientes por negocios directos que nos permitieran formalizar mediante contratos relaciones a largo plazo.

De tal manera que durante todo el 2012 buscamos cerrar nuestra relación comercial con Zenith Optimedia que representaba aproximadamente un 25% del ingreso total y que fue reemplazada por CNT empresa de comunicaciones del estado Ecuatoriano con la cual cerramos un acuerdo directo de trabajo y que represento un 15% del ingreso total del 2012.

Adicionalmente cerramos nuestro proceso de trabajo con la empresa Sachi & Sachi que representaba aproximadamente un 12% del ingreso de la compañía y fue reemplazada por una negociación directa con la prefectura del Azuay y que represento un ingreso aproximado del 22% del total del 2013.

El reemplazo de estos dos clientes, nos deja un escenario muy positivo para el 2104 ya que estos contratos tienen una vigencia que se extiende a este año que arranca.

Adicionalmente, para diciembre del 2013 también se logró cerrar una negociación con Coca – Cola regional, que nos permitirá gozar de este cliente hasta finales del 2014, buscando además que nos extiendan labores hasta el 2015.

El cambio del esquema de negociación de negocios puntuales a negocios por fee, nos ha permitido, estabilizar el flujo de caja de la compañía y cumplir de manera cumplida todas las obligaciones, este modelo además no va a permitir estabilizar el ingreso para l 2014 y además cumplir con los objetivos de rentabilidad planeados en el plan a 5 años desarrollado en el 2010 y que finaliza en el 2015

En cuanto a las metas hemos conseguido ampliar nuestra presencia en Ciudades como Cuenca, donde tenemos ahora personal activo que cumple funciones operativas y comerciales, dejamos completamente listos los protocolos y procesos para la apertura de la sucursal de DIGILABTRES en Colombia que esperamos inicie operaciones en 2014, generando beneficios de ingresos por un mercado tan atractivo como el Colombiano.

CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL.

En cumplimiento a las decisiones de la junta decidimos que se invertiría en la certificación de tres personas del equipo en Google Adwords y en Google Analytics.

De estas certificaciones que se cumplieron en el mes de Julio en Ciudad de México, hoy la agencia cuenta con estas dos certificaciones que nos permiten entrar a procesos de competencia con multinacionales que prestan este mismo servicio.

También se invirtió en la capacitación del equipo de planeación estratégico en creatividad aplicada a digital, con una de las escuelas más prestigiosas en este tema en Argentina.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORAL Y LEGAL

En el aspecto, laboral legal y administrativo hemos cumplido todas las obligaciones necesarias en la legislación Ecuatoriana, manteniendo una estabilidad de nuestro personal y una excelente motivación pues se les ha garantizado todos sus derechos de ley y además se les ha dado compensaciones adicionales por sus esfuerzos adicionales.

RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

A finales del 2013, con el equipo soporte de Cuentas, Estrategia, Medios, Gerencia Financiera y Administrativa, definimos un plan de negocios que hemos definido "Educar para Vender", el cual enmarca las acciones estratégicas que vamos a ejecutar en el 2014 para levantamiento de nuevos clientes y desarrollo de los actuales.

El plan basa toda su estructura en utilizar nuestro conocimiento específico para generar mayor visibilidad de la agencia, de tal manera que ampliaremos nuestros puntos de contacto en las siguientes acciones.

Desarrollo de un sitio web robusto que muestre la realidad de nuestro trabajo y permita a más clientes nacionales e internacionales conocer a profundidad nuestros Skills profesionales como equipo.

Participación en ferias de negocios enfocados a medianas y grandes empresas, como conferencistas panelistas y expositores.

Desarrollar una estrategia de Social Media que muestre nuestro lado educativo.

Desarrollo de Webinars de 1 hora, que nos permitan conseguir prospectos de clientes en las siguientes geografías.

Bogotá - Colombia

Bucaramanga - Colombia

Barranquilla - Colombia

Quito – Ecuador

Cuenca – Ecuador

Guayaquil – Ecuador

Tegucigalpa – Honduras

San Pedro Sula – Honduras

Ciudad de Guatemala – Guatemala

Esperamos que el año que viene podamos ingresar con un portafolio más amplio de clientes en estos mercados que de alguna manera son estratégicos para nosotros porque tenemos clientes y conocen de nuestro trabajo en empresas grandes de los sectores a los que nos interesa impactar.

Atentamente,



Mauricio Sabogal

GERENTE GENERAL