

CONTENIDO

INFORME EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2013

- Memoria de la Convocatoria a la Junta General de Socios
- Resumen de la Nómina de Socios de Fulldata Cia. Ltda.
- Informe de Actividades del año 2013- Gerente General
- Balance General de la Compañía, del período 2013
- Estado de Resultados de la Compañía, del período 2013
- Notas a los Estados Financieros
- Indicadores Financieros, del período 2013
- Estados Financieros Comparativos 2012-2013

**CONVOCATORIA A LA JUNTA GENERAL
DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
FULLDATA CIA.LTDA.**

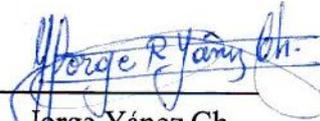
Quito, 08 de marzo de 2014

Señor Socio:

Me permito convocar a usted, a la reunión a realizarse el día jueves 27 de marzo de 2014, a las 16h30 en las oficinas de FULLDATA CIA. LTDA., ubicada en la calle Isla Pinzón N43-61 y Emilio Zola, con la finalidad de analizar y discutir la situación actual de la compañía; sus logros en el año 2013, así como los objetivos y expectativas para el futuro. Se les recuerda que los Estados Financieros de la Empresa, se encuentran disponibles para cualquier consulta suya.

Esperando contar con su presencia, me suscribo.

Muy atentamente,



Jorge Yáñez Ch.
Gerente General

**LISTA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA
TELECOMUNICACIONES FULLDATA CIA. LTDA.**

<u>NOMBRE</u>	<u>CAPITAL</u>	<u>PORCENTAJE</u>
Sr. Raúl Patiño	\$ 5,100.00	34%
Sr. Jorge Yánez	\$ 4,950.00	33%
Sr. Fernando Yánez	\$ 4,950.00	33%
TOTAL CAPITAL	\$ 15,000.00	100%

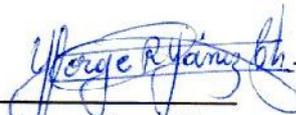
Quito, 27 de Marzo de 2.014

Señores
SOCIOS DE FULLDATA CIA. LTDA.
Ciudad.

De mi consideración:

A nombre y en representación de FULLDATA CIA. LTDA.; en cumplimiento a lo dispuesto en la Ley de Compañías, y en los Estatutos de la Empresa, someto a consideración de ustedes, el informe anual de actividades del año 2013, sobre la marcha administrativa y financiera de la misma.

Atentamente,



Jorge Yáñez Ch.
GERENTE GENERAL

FULLDATA CIA. LTDA.

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2013

ASPECTOS GENERALES

Un año económico más que ha terminado, apreciados Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., con mucho agrado presento a ustedes el siguiente informe del ejercicio 2013, me refiero en primer lugar y en forma breve al aspecto macroeconómico de nuestro país haciendo una breve síntesis en términos económicos como normalmente lo hacemos año a año.

El Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) informó que en 2013 Ecuador registró una inflación anual de 2,70% frente al 4,16% de 2012. Se trata de la inflación anual más baja desde hace ocho años.

Según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), en diciembre del año pasado la inflación mensual fue del 0,20% en comparación al -0,19% del doceavo mes del año previo.

La división de Alimentos y Bebidas no Alcohólicas es la que más contribuyó en la variación mensual del IPC con el 35,26% del total, seguida de Bebidas Alcohólicas y tabaco con el 22,02%.

Guayaquil es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,50%, seguida de Manta con 0,43%. Mientras, Quito y Cuenca son las que menos inflación tienen con el 0,05 y -0,45%, respectivamente.

La canasta básica se ubicó en 620,86 dólares, mientras el ingreso familiar mensual con 1,6 perceptores es de \$593,60.

En nuestro ámbito de acción las Tecnologías de Información y Comunicación (TIC), son un importante factor de desarrollo, de ahí que es importante conocer como están las cifras de penetración, el Ministerio de Telecomunicaciones MINTEL y el Instituto Nacional de Estadística y Censos presentaron los avances desde el 2008 al 2012.

Las estadísticas provenientes de encuestas a 21.768 hogares, a nivel nacional, regional, provincial, de nivel urbano y rural, y se realizó en diciembre de 2011. Las cifras obedecen a los avances en cuanto a los servicios de telecomunicaciones y la utilización de las TIC a nivel nacional, para establecer políticas públicas que beneficien a población ecuatoriana.

Dentro de la información proporcionada por ambas instituciones, con relación al equipamiento tecnológico en los hogares, desde el 2008 hasta el 2011, el 24,7% de los hogares ecuatorianos cuentan con una computadora de escritorio; asimismo el 9,8% cuentan con un computador portátil.

Por otro lado, el 78,8% de los hogares posee telefonía celular, es decir, 8,9 puntos más de lo registrado en el 2008. Cabe recalcar, que en ese mismo periodo la tenencia de la telefonía fija subió a 2,8 puntos.

Asimismo, con relación a las personas que cuentan con un celular activado, por género, el 49,1% de los hombres cuenta con un celular activado, frente al 44,3% de las mujeres.

Si clasificamos las personas que cuentan con un celular activado por edad, el grupo con mayor demanda de celulares activados es el de 25 a 34 años, con el 71,5%, seguido por el 69,1%, que corresponde a las personas de 35 a 44 años.

Referente a la distribución de personas que cuentan con celular activado por provincia, en Pichincha el 55% de personas tienen un celular activado, seguido por Guayas con el 50,6%. Bolívar registra el menor porcentaje con el 29,7%.

Con relación al porcentaje de personas que poseen teléfonos inteligentes, Smartphones, el 8,4% de las personas tienen esta clase de equipos. Actualmente la penetración de telefonía móvil celular en el país es de 108%.

Es importante señalar que del total de las personas que adquieren un teléfono celular inteligente, el 52,9% son hombres y el 47,1% son mujeres. El 11,7% corresponde a personas de entre 16 y 24 años, y el 11,5% a personas de 25 a 34 años. Guayas registra el mayor número de personas con teléfono celular inteligente con un 14,3%, seguida por El Oro con un 11,2%.

El nivel de instrucción postgrado registra el mayor número de personas que cuenta con teléfono celular inteligente con un 32,1%, seguido de la educación media con 17,4%.

El 32,6% de la población utilizó el Internet, principalmente, para comunicarse con sus familiares y amigos; el 31,1% lo utilizó para obtener información. El

54,4% de las personas que usaron Internet lo hicieron por lo menos una vez al día; mientras el 39,5% lo hizo al menos una vez por semana. En el área urbana, el 57% de las personas utilizó el Internet al menos una vez al día; en tanto que en el área rural, el 51,6% de las personas utilizó el Internet al menos una vez por semana. La penetración total de Internet en el Ecuador es de 36.77%, con un total de 5'403.833 usuarios a nivel nacional, con lo que septuplicó la cifra del año 2006.

La educación, el aprendizaje, la obtención de información y la comunicación siguen siendo las razones primordiales de uso de Internet en los hogares ecuatorianos, lo cual nos muestra que las TIC son una fuente de equidad y de mejoramiento de las condiciones de vida.

Según el MINTEL se evidencia dinamismo reflejado en las cifras positivas presentadas, de la mayoría de indicadores estudiados. Las TIC se muestran cada vez más como una necesidad en el contexto de la sociedad, donde los cambios rápidos, el aumento de los conocimientos y las demandas de una educación de alto nivel, constantemente actualizada, se convierten en una exigencia permanente.

En 2012, el Ecuador ha tenido un extraordinario crecimiento de las telecomunicaciones y las Tecnologías de la Información y Comunicación, TIC, por los proyectos realizados por el MINTEL y sus entidades adscritas y relacionadas. En el año que culminó los logros son los siguientes:

- A diciembre de 2012, se conectaron con fibra óptica en el país 23 provincias. Antes existía en el Ecuador 1.251 km. de fibra óptica, en la actualidad existen 15.630 kilómetros.
- La penetración de Internet en el Ecuador a septiembre de 2012 fue de 54.58% con 8'176.240 usuarios; en tanto que en el 2011 fue del 36.60%.
- La penetración de telefonía fija en el país a noviembre de 2012 fue de 15.21%, se cuenta con 2'286.591 líneas en la actualidad. El total de líneas telefónicas en el 2011 era de 2'210.608 teniéndose un crecimiento en el 2012 de 3,44 %.
- Hasta septiembre del 2012, 7'287.701 usuarios accedieron a Internet Banda Ancha.

Plan Nacional de Banda Ancha: Durante el 2012, 3.797 entidades educativas públicas fueron equipadas; 4.165 establecimientos educativos fiscales cuentan con conexión a Internet, beneficiando a una comunidad estudiantil de 1'659.680.

Infocentros Comunitarios: actualmente se encuentran operativos 373 de estos, con una inversión social de 14'295.00 dólares. Hasta noviembre de 2012 se capacitaron 30.311 personas en estos espacios de aprendizaje tecnológico. Además, 68.884 ciudadanos y ciudadanas acudieron a los Infocentros Comunitarios para usar su espacio tecnológico.

Aulas Móviles: Se reportan 822 lugares visitados por las cuatro aulas móviles, con una inversión de 2'204.368 dólares. Mediante las capacitaciones impartidas se han beneficiado 123.789 ciudadanos.

La Delegación Regional Centro de la Superintendencia de Telecomunicaciones participará en la Feria Macají 2013 en la ciudad de Riobamba, la cual se realizará del 18 al 21 de abril del presente año. Se espera la participación de alrededor de cien mil personas en los cuatro días que dura la feria.

Refiriéndonos a nuestro sector Telecomunicaciones El Global Information Technology Report durante 10 años ha venido preparando un reporte anualmente por el World Economic Forum e INSEAD y compara más de 100 países analizando la capacidad de estos de desarrollar y aprovechar las TICs (Tecnologías de la Información y Comunicación) en beneficio de su competitividad y la vida de sus ciudadanos. En este se puede apreciar la posición en el ranking de los países latinoamericanos, ninguno de ellos dentro de los primeros 25 del mundo. Ecuador se encuentra en la posición 108, muy distante de Chile, Puerto Rico y Costa Rica y sólo por delante de Venezuela, Paraguay, Nicaragua y Bolivia; apenas escapando los últimos 20. Es interesante señalar que el NRI (Networked Readiness Index) no sólo se enfoca en medir el desarrollo del entorno de las TICs sino también explora lo dispuestos que están los gobiernos, los negocios y los ciudadanos para aprovecharlas y el nivel de uso que le están dando.

En nuestro país un rápido vistazo de las TICs, asegura lo siguiente:

Asimismo, las Tecnologías de la información y comunicación evolucionan constantemente y con rapidez, el implementarlas en el país constituye un desafío que día a día se concreta y valida con las cifras de la mayoría de indicadores. Las tecnologías de comunicación se muestran cada vez más como una necesidad en el contexto de la sociedad, donde los cambios rápidos, el aumento de conocimientos y las demandas de una educación de alto nivel y constantemente actualizada, se convierte en una exigencia permanente.

De otra parte las empresas fabricantes de procesadores, apuestan a la tecnología inalámbrica de transmisión de datos como una alternativa viable para reducir la brecha digital en nuestra región y cabe destacar la importancia de las tecnologías inalámbricas como una opción para llevar el acceso a la Internet a las áreas remotas, poco pobladas o que, aun estando en una ciudad, se encuentren simplemente desasistidas.

Recalco que el Internet es una herramienta indispensable en la actualidad. La mayor cantidad de abonados se concentra en la provincia de Pichincha llegando a un índice de 28.88%. La provincia de Zamora Chinchipe posee el índice más bajo igual al 1.77%.

Ecuador registra un nivel de penetración del 11.81% en este servicio lo que representa 1,642,844 usuarios por encima de la media mundial que tiene un valor del 9%.

El Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL), a través de la Dirección de Fomento de la Industria y Servicios para la Sociedad de la Información (DFISSI), ejecuta el Plan Nacional de Gobierno Digital, dentro del que se desarrolla el proyecto “Gestión del Observatorio de las TIC”.

El Observatorio TIC es la Unidad Técnica que integra las principales estadísticas y estudios del sector de las Tecnologías de la Información y la Comunicación (TIC) en el país. En este contexto, el Observatorio TIC tiene como objetivo consolidar, gestionar y promocionar información integral del sector, para permitir la adopción de decisiones adecuadas y alcanzar la Sociedad de la Información en el Ecuador.

Uno de nuestros objetivos del año anterior era expandir aún más nuestros servicios de telecomunicaciones, y brindar servicio de Internet, cuyo proyecto debemos implementarlo ya que como he mencionado anteriormente las cifras son alentadoras, así como el brindar servicios de entrenamiento y principalmente nuestro soporte y renta de enlaces,

Para esto será necesario tomar todas las medidas previsibles pertinentes a fin de enmarcarnos en un adecuado punto de equilibrio. Tendremos que mejorar el sistema de ventas, siendo más eficientes con los clientes, ser mas proactivos para brindar soluciones técnicas oportunas y de calidad a nuestros clientes involucrándonos de una forma permanente en los proyectos que se presenten para afianzar la estabilidad del buen funcionamiento de las soluciones que FullData implemente.

Procurar que nuestra operación se la realice optimizando nuestros recursos, tanto humano, como económico.

Para finalizar esta breve introducción, agradezco el apoyo brindado durante el año 2013, la confianza que ha sido la base en la cual nuestra empresa se ha

reafirmado a pesar de que este año presenta un moderado decrecimiento en su rubro de facturación respecto al año anterior, este tiempo en el cual hemos podido manejar muchos desacuerdos entre los socios, ha primado entre nosotros el afán de obtener mejores resultados que períodos anteriores y se ha visto un acomodamiento a nivel personal y en el cual me incluyo, el empeño y dedicación de los socios quienes estamos al frente de diferentes departamentos o áreas de la empresa debe mejorar.

El reto continúa, y el trabajo que tengamos lo deberemos hacer con mucha responsabilidad de tal manera que podamos seguir cosechando satisfacciones al ver que incluso las metas propuestas a un inicio del período 2013 fueron superadas.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

ANTECEDENTES DE LA ORGANIZACIÓN

La empresa se encuentra gobernada por la Junta General de Socios; y administrada por el Gerente General y el Presidente de la Compañía.

Como es de conocimiento, FULLDATA CIA. LTDA., inició sus actividades en Noviembre de 1999. El primer objetivo de la Empresa para poder desarrollar sus actividades operativas, fue lograr la estrategia de buscar, cubrir , y satisfacer las necesidades de los clientes, a través de un servicio ágil, personalizado y eficiente.

GESTIÓN OPERATIVA METAS Y OBJETIVOS

En el período 2013, FULLDATA CIA. LTDA, disminuyó el nivel de ventas en relación al período anterior 2011 en un 18,59%.

FULLDATA CIA. LTDA.				
COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS				
	PERÍODOS:		DIFERENCIAS	
	2012	2013	Absolutos	%
INGRESOS		-		
OPERACIONALES	-2.002.232,97	1.861.171,38	-141.061,59	-7,05
		-		
VENTAS	-1.674.894,33	1.556.483,35	-118.410,98	-7,07
Venta de equipos	-396.644,05	-243.940,39	-152.703,66	-38,50
Venta ST				
mantenimiento	-133.436,17	-172.313,43	38.877,26	29,14
Venta ST reparación	-150,00	-850,00	700,00	466,67
Venta ST				
Instalaciones(Varios)	-104.168,28	-282.586,56	178.418,28	171,28
Venta ST				
Entrenamientos	-177,68	0,00	-177,68	0,00
Venta de				
Torres/Infraestructura	-1.026.013,41	-810.996,27	-215.017,14	-20,96
Venta ST				
Movilizaciones	-14.651,90	-40.521,70	25.869,80	176,56
Venta Servicio de				
Internet	0,00	-5.275,00	5.275,00	100,00
Descuento en ventas	347,16		347,16	-100,00
RENTAS	-327.338,64	-304.688,03	-22.650,61	-6,92
Renta de equipos	-272.503,96	-263.398,03	-9.105,93	-3,34
Renta de Repetidoras	-54.834,68	-41.290,00	-13.544,68	-24,70
EXPORTACIONES	0,00	0,00		
Export. serv.				
mantenimiento	0,00	0,00	0,00	0,00
Export. serv.				
Instalaciones(Varios)	0,00	0,00	0,00	0,00

A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2013:

INGRESOS OPERACIONALES	2013		
CONCEPTO	VALOR	POSICIÓN	% vtas.
Venta de Torres/Infraestructura	-810.996,27	1	43,57%
Venta ST Instalaciones(Varios)	-282.586,56	2	15,18%
Renta de equipos	-263.398,03	3	14,15%
Venta de equipos	-243.940,39	4	13,11%
Venta ST mantenimiento	-172.313,43	5	9,26%
Renta de Repetidoras	-41.290,00	6	2,22%
Venta ST Movilizaciones	-40.521,70	7	2,18%
Venta Servicio internet	-5.275,00	8	0,28%
Venta ST reparación	-850,00	9	0,05%
	-		
TOTAL	1.861.171,38		

Podemos apreciar, que el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2013, asciende a **\$1.861.171,38**. En dicho período, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la venta de torres e infraestructura (\$810.996,27—43,57%) que ha experimentado un decrecimiento de aprox. -20,96% frente a las cifras del 2012;

En segundo lugar se encuentra el rubro Instalaciones varias, \$(282.586,56—15,18%) que refleja un importante crecimiento del 171,28%;

En tercer lugar de nuestros ingresos operativos, apreciamos a la renta de equipos (\$263.398,03—14,15%), que frente al 2012, experimentó un decrecimiento del -3,34%

El cuarto rubro de ingresos operativos, lo conforma el rubro Venta de Equipos (\$243.940,39—13,11%), que ha experimentado un fuerte decrecimiento del -38,50%.

Como quinto rubro de importancia de nuestros ingresos aparece el Venta Servicio técnico mantenimiento (\$172.313,43—9,26%), el mismo que frente a las cifras del 2012, sufrió un crecimiento del 29,14%.

El sexto rubro de nuestros ingresos operativos 2013, lo conforma la renta de repetidoras (\$41.290,00—2,22%), el mismo que frente al año 2012 tiene una baja del -24,70%

Como séptimo rubro de ingresos encontramos a movilizaciones (\$40.521,70—2,18%), que ha experimentado el mayor de los crecimiento del 176,56, frente al año 2012

En Octavo lugar de nuestros ingresos operativos 2013, se encuentra el rubro Venta Servicio de Internet (\$5.275,00—0,28%), el mismo refleja un crecimiento del 100%, frente al año 2012.

En último lugar de comparación, aparece el rubro Venta ST reparación con \$850,00—0.05%, que frente a cifras del 2012, refleja el mas alto de los crecimientos el 466,67%

Se evidencia entonces una participación mayoritaria de lo que significa venta de infraestructura de telecomunicaciones; esta tendencia debemos ir cambiando, ya que como sabemos es un rubro que no es nuestro directamente, sino de SOLUCIMET, esto a pesar de que si nos deja un margen de utilidad. Nuestro principal rol del negocio es venta, alquiler y reparación, se hace necesario el ir trabajando para lograr incrementar este rubro en los cuales somos más independientes y no dependemos de otros proveedores

De igual forma, se evidencia una concentración de nuestros servicios en PETROAMAZONAS EP; esta situación que puede llegar a tornarse riesgosa, debe alertar al departamento de ventas a fin de desconcentrar el porcentaje de nuestras ventas y abrir más mercado en nuevos clientes.

Al departamento técnico compromete esta cifra a cuidar el tipo de servicio que brindamos realizando un excelente trabajo optimizando el tiempo.

La meta de facturación para el año 2013, del departamento técnico, ha mejorado sustancialmente, en nuestros ingresos aparece Servicio técnico mantenimiento (\$172.313,43—9,26%), que ha experimentado un crecimiento del 29,14%, estas cifras deben comprometer a este departamento a incrementar su facturación ya que incluso de esta manera los ingresos de los integrantes de este departamento mejorarán.

La meta de facturación en el 2013 para el departamento técnico deberá mejorar como mínimo en el porcentaje del 60%.

Hemos logrado expandir más servicios de telecomunicaciones, sin embargo, es evidente que FULLDATA ha generado importantes volúmenes de ingresos operativos; sin embargo debe ser una meta más para nuestra empresa el incursionar en la prestación de nuevos servicios de Telecomunicaciones como ya lo tenemos proyectado para el período 2013 al operar como proveedores de servicios de Internet (ISP) Internet Service Provider.

Hemos mantenido la política de inversión en la capacitación de nuestros técnicos y esto lo seguiremos haciendo, toda vez que nuestro mercado de telecomunicaciones así lo requiere, para cumplir con las exigencias de nuestros clientes, se seguirán manteniéndolas exigencias para que los técnicos que asisten a seminarios hagan un compromiso de aprobar certificaciones, e impartir los seminarios a sus compañeros en la oficina

Es necesario así mismo continuar con la implementación de mejores procedimientos para los diferentes departamentos de nuestra empresa, así podemos mantener adecuados controles y mediciones del desempeño de todo nuestro personal.

En lo referente a bodega y contabilidad hemos trabajado en la implementación del sistema Zlibra que cuenta con el modulo NIIFS así también se trabajo en la implementación de la facturación electrónica.

Una vez más, reitero que normalmente Fulldata debería sostenerse con los ingresos que el Departamento técnico genere, considerando que tenemos una cartera de clientes importante y que estamos con muy buenas posibilidades de concretar varios servicios de mantenimiento, la facturación del área técnica debe subir y superar los porcentajes del 2012, estableciendo como norma una base de ingresos que permita cubrir los costos operativos de la empresa, si consideramos que FullData Cia. Ltda. Ahora se ha posicionado firmemente y que posee una cartera de clientes importante, esto debe ser motivo suficiente para buscar y concretar varios servicios en el área técnica para que de esta forma el departamento técnico incremente su nivel de facturación y se logre una estabilidad para la empresa en esta área.

El Departamento técnico debe ser un generador de sus propios recursos y brindar de esta forma una mejor condición económica para sus miembros.

Al igual que en el período anterior, nuestra estrategia se basó en invertir en inventario, personal, y capacitación, para lograr cumplir con las expectativas de acercamiento a los clientes, y mantener volúmenes de venta adecuados, lograr la satisfacción total y brindar un servicio de calidad.

A continuación, detallo un resumen del desenvolvimiento de los principales servicios que ha brindado la empresa:

- Como podemos apreciar en la cifras descritas anteriormente, durante el año 2012, FULLDATA CIA. LTDA., logró un nivel de facturación adecuado que nos permitió mantenernos estables; el nivel de ingresos que pudimos generar para el período 2013 se vio moderadamente afectado hacia la baja.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Petroamazonas, DANEC, OCP, Ecuacorriente, Río Verde, Botrosa, Petroproducción y un nuevo cliente: Petroamazonas; entre los principales por monto de facturación.

Me permito señalar que para proyectos de montos mayores a \$ 25.000 se tiene como respaldo la casa en la cual vivo, esta hipoteca es la que nos permite obtener pólizas y garantías en la presentación de propuestas a nuestros clientes, Fernando ha puesto a disposición el que podemos contar con su casa como para poder tener un respaldo para el manejo de garantías o pólizas para proyectos lo cual se dará cuando se lo necesite o incluso se puede tenerla como hipoteca abierta y así poder ganar tiempo en procesos de obtención de garantías.

Hemos visto necesario el tener que acudir a prestar nuestro servicio a clientes en Guayaquil como Ecuasanitas ya que el servicio que hemos recibido de Edity a dejado mucho que desear.

- Una relación de negocios importante que la hemos sabido mantener en buenos términos es con SOLUCIMET, y Nelson Hidalgo al frente de la misma; ha sido una ardua tarea para poder concretar importantes proyectos de infraestructura con nuestros clientes y en este período se ha tomado la política de cumplir mas puntualmente con los pagos a la misma, se ha reglamentado el que por factura cobrada se hagan las reservas respectivas para realizar enseguida los pagos a Solucimet.

En realidad es muy importante el apoyo y la gestión que realiza Solucimet, ya que nuestros clientes en especial los del área petrolera saben valorar la calidad del trabajo y productos que Solucimet nos entrega, se ha ratificado por una vez mas la calidad excelente del trabajo que se realizo en la estación de Marine Terminal de Balao (Esmeraldas) han emprendido un trabajo mucho más profesional, basado en normas internacionales de seguridad y la adquisición de herramientas mas modernas y versátiles que les permite mejorar los tiempos de entrega y que nuestros clientes nos vean como una empresa profesional.

GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA

Recursos Humanos

En el año 2013, al igual que en períodos anteriores, nuestra empresa sigue considerando a nuestro recurso humano, como el principal, de ahí que hemos invertido en capacitación, paseos de integración y gastos de gestión con los empleados.

Se ha notado al igual que el año anterior, una mejora en la actitud del personal del área técnica, ya que se ve un mayor grado de responsabilidad por parte de sus miembros, claro esta que no llegamos aún a tener una total confianza en nuestro personal técnico y que muchas veces se nos ha hecho necesario que nos involucremos en esta área.

Aproximadamente desde agosto de este ejercicio económico se definió a Juan Carlos Guerrero como jefe técnico con el objetivo final de que el tome la gerencia técnica y que de esta manera el DT pueda ser mas autónomo.

Esperamos hacer una evaluación de las funciones de Juan Carlos en junio del 2103 para definir su cargo y responsabilidades.

Principalmente me ha tocado involucrarme especialmente en cuanto se refiere al control para exigir el cumplimiento adecuado de sus responsabilidades, lo cual directamente no es una responsabilidad propia, pero se ha hecho necesario hacerlo, esto quizá es una de las debilidades que es necesario superar en el departamento técnico y que la hemos venido buscando desde nuestra creación, tenemos muchos procedimientos, pero pocos se cumplen y peor aún se hace un seguimiento y control, seguiré insistiendo en este tema.

Creo indispensable recalcar que se requiere que estas situaciones se las debe manejar por medio de la gerencia técnica o de operaciones, se requiere el que tengamos un permanente control de procedimientos y de análisis de rendimiento del personal técnico especialmente, el área técnica es la columna vertebral de nuestra empresa y la misma debe estar muy firme, bien organizada y bajo el control de una cabeza que cepa cuando y como manejarla.

En el período analizado, se ha mantenido la estabilidad del personal, en el departamento técnico se ha logrado mantener el personal.

El nivel gerencial de la empresa, continua estructurado de la siguiente forma: un Gerente de Ventas, Un Gerente Técnico; quienes responden directamente a Gerencia General, sobre sus actividades, se ha notado que no se ha superado la falta de comunicación en todas las gerencias, lo cual ha generado la necesidad de hacer reuniones permanentes para que cada uno de los involucrados proporcionemos una comunicación ágil y permanente, mejorando de esta forma la funcionalidad de la empresa desde los niveles superiores, el mantener una comunicación fluida y sobre todo veraz da un ambiente de confianza inicialmente para poder manejar las necesidades de la empresa.

FullData tiene varios medios de comunicación los mismos que deben ser utilizados por todos y así mejorar la comunicación principalmente entre las áreas gerenciales.

Se puede ver que están dando resultado las reuniones semanales de ventas, pero estas deben ser realizadas cada semana, se puede definir varios pendientes y se hace un seguimiento continuo de visitas, proyectos, contactos y más aspectos que se refieren al departamento de ventas.

Se puede ver que el departamento técnico también tiene sus reuniones semanales y de hecho esto es bueno para la organización de trabajos pendientes.

Gestión Gerencia Administrativa

Recurso Humano

Siendo uno de los aspectos importantes para la empresa el mantener y cuidar el Recurso Humano que labora en Fulldata, el área administrativa se preocupó por mantener su personal en las mejores condiciones, buscando el mejor ambiente de trabajo para bienestar del empleado y de la empresa siendo este un incentivo en el desempeño de las actividades que realiza en cada una de sus áreas, a pesar de que la empresa buscó mantener al personal realizando sus actividades teniendo la menor incidencia en rotación, sin embargo se produjo la pérdida del mismo como detallo a continuación:

En el mes de enero, se separa de la empresa Linda Valdivieso quien venía desempeñando actividades de secretaria del Departamento Técnico.

En el mes de febrero, se separa de la institución Marco Uquillas que desempeñaba las funciones de Técnico.

En marzo dejó de laborar Clara Mantilla secretaria del departamento de ventas.

Raúl Samaniego se separó en el mes de abril del departamento técnico.

Emily Aguirre secretaria del departamento de ventas dejó de laborar a partir de mayo.

En el mes de julio se separó de la empresa Sonia Pozo quien se desempeñaba como asistente de ventas.

Ximena Benavides se separa en el mes de agosto quien se desempeñaba como asistente contable.

Finalmente en el mes de diciembre dejó de laborar Byron Bustillos.

Hay que destacar que siendo Fulldata una empresa de servicios, no presenta novedades respecto a riesgos de trabajo, teniendo en su registro cero accidentes y cumpliendo con los requerimientos de seguridad, salud y medio Ambiente que nuestros clientes exigen.

Vale la pena mencionar que Fulldata consiguió calificar en las diferentes auditorías para ser proveedores de servicio de importantes empresas petroleras.

En los departamentos de Ventas y Contabilidad no ha habido cambios en el personal, manteniéndose las actividades sin inconvenientes.

Gestión Gerencia Técnica

**INFORME INSTITUCIONAL 2013
DEPARTAMENTO TÉCNICO**

Cumplimiento de Plan 2013

Los trabajos en la parte operativa se han venido cumpliendo acorde a las necesidades y /o requerimientos de los clientes dando mayores facilidades tecnológicas a su accionar sea relacionado con tecnología, petróleo, finanzas, educación, producción, automotor, salud.

La coordinación de personal, logística, materiales, planificación de trabajos se han realizado por el departamento técnico con el apoyo de las áreas involucradas cumpliendo con los proyectos asignados.

Facturación

Un alto porcentaje de los trabajos realizados por el D.T. se ha logrado recaudar de acuerdo a la facturación realizada, sin embargo quedó pendientes a pesar de que los trabajos realizados se culminaron, la facturación se retardó por diversos factores, entre estos:

- Pendientes de cobro a clientes por demora en trámites y documentación necesaria para calificarse como proveedor (caso Pardalis).
- Daños en equipos que se han visto comprometidos por eventos fortuitos del clima, que al estar operando en el campo y la condición de renta no se ha podido facturar.(DANEC).

Realización de trabajos.

Los servicios brindados a los clientes en las diferentes necesidades tecnológicas han sido resueltos satisfactoriamente.

En casos aislados se ha necesitado atención adicional por personal con más experiencia.

El desempeño en las actividades a mejorado, disminuyendo retrabajos y tiempo de atención en sitio.

Se ha coordinado con personal de infraestructura para realizar trabajos conjuntos en el Campo obteniendo buenos resultados cumpliendo con los tiempos programados en la ejecución de los mismos.

Personal Técnico.

Como limitante en el accionar del departamento técnico se presento la disminución de personal por diferentes razones.

Para la operación del DT ha sido necesario el solicitar apoyo de compañeros de otros departamentos para completar el equipo de trabajo.

Es necesario incorporar al departamento técnico el personal necesario que permita la operación independiente y efectiva de las actividades a desarrollar, en el último trimestre se incrementó el ingreso semanal del personal para realizar trabajos en el Campo, específicamente para Tecpetrol.

Clientes

La separación del cliente más representativo se dio por cuanto los permisos de operación en la agencia Duran está con nuevas regulaciones del municipio en cuanto a la utilización del espectro radioeléctrico, estos impuestos ponen una limitante casi prohibitiva en la utilización de esta tecnología y adicionalmente por algunas demoras en las soluciones a los problemas que se presentaron en su red.

Por otro lado se ha logrado afianzar la relación con PAM, DANEC y con Tecpetrol cumpliendo con el requerimiento de servicios.

De igual manera se ha sostenido la relación con la empresas privadas como DANEC, Botrosa, Lafabril, Ecuasanitas así como con las Coop. de Ahorro, proporcionando servicio y renovando contratos de mantenimiento.

Proyecciones

El objetivo del departamento técnico es incrementar su facturación en un 25% para las operaciones del año 2014, manteniendo la relación adquirida con el sector petrolero, industrial, educación y Banca

Gestión Gerencia de Ventas

Departamento de Ventas Resumen Anual 2013

Objetivo.

Presentar un informe global del rendimiento del Departamento de Ventas en el que ubicaremos las metas propuestas para el período 2012-2013, los logros alcanzados, limitantes y fortalezas en el emprendimiento de los diferentes proyectos.

Propuesta.

Para dar inicio al período 2013 partimos con la presentación de un Forecast de Ventas el cual involucra principalmente a clientes nuevos y existentes.

Podríamos indicar que no hemos tenido un crecimiento significativo con clientes nuevos pero si nos hemos fortalecido vínculos con clientes existentes.

Clientes Existentes.

Nos hemos mantenido en un 97% de la cartera de clientes conseguidos en años anteriores brindando un servicio de venta de equipos y venta de servicio consolidando nuestra relación.

Las estrategias manejadas para la continuidad con los clientes existentes en lo que se refiere a la gestión de ventas, ha sido el expandir los proyectos y completarlos. Esto nos ha permitido el ir avanzando progresivamente cumpliendo el objetivo que años pasados nos propusimos.

Cabe mencionar que como parte complementaria también ha influido mucho en la continuidad el apoyo de la parte técnica.

Debilidades.

Mencionando de una forma general en el tema de clientes nuevos, podemos mencionar que no ha existido el crecimiento que tuvimos en el año pasado pero hemos podido mantener nuestra cartera de clientes existentes.

Como debilidad principal es el de contar con una estructura actual de 2 vendedores los mismos que por diversas razones realizan funciones mixtas, esto es, venta de equipos, instalación de equipos y gestiones administrativas

Conclusiones.

Como solución a las debilidades presentadas en nuestro departamento de ventas sería el tener una participación más activa de sus integrantes y el poder contar inicialmente con una persona de ventas para poder generar más ingresos, así también el diversificar los productos con los que ahora contamos para así aumentar nuestras oportunidades de venta.

Capacitación del personal

Se ha mantenido nuestra política de capacitación a nuestro personal, tanto dentro como fuera de nuestro país.

Puedo resumir este punto de la siguiente manera:

En el mes de febrero Fernando Yánez asiste un seminario CISCO y certificación de cableado.

De igual forma en marzo Luis Cruz, Eddy Meza y Patricio Abuja participaron del taller para certificación de licencias en CICE.

En junio Fernando Yánez taller CCT en la ESPE.

En julio Raúl Patiño, Edison Erazo y Juan Puenayan participaron del taller puesta a tierra.

En agosto Byron Bustillos, Edison Erazo y Roberto Meneses participan del taller Mikrotik.

En el mismo mes Fernando Yáñez, Edison Erazo y José Luis Clavijo participaron del taller puesta a tierra.

Adicionalmente Byron Bustillo, José Luis Clavijo, Edison Erazo, Cristian Viteri, Juan Puenayan asistieron a la certificación en Anixter.

En septiembre Jorge Yáñez, Patricio Albuja asistieron al evento DCPI.

En noviembre Juan Carlos Guerrero, José Luis Clavijo participaron del taller de Mikrotik.

Bienestar y beneficios del personal

Creemos que nuestro personal, debe tener beneficios, por lo cual dentro de nuestra capacidad económica, seguimos contando con el servicio de medicina prepagada, con las empresas Ecuasanitas, Salud, y la póliza de cesantía que tenemos los socios con Citizens de USA.

Prácticamente todos los miembros del Departamento Técnico ganan comisión por facturación, por ende esto incentiva a mejorar la calidad del servicio que ellos dan, y mejorar los porcentajes de facturación,

Obligaciones con el Estado

FULLDATA CIA. LTDA. ha dado estricto cumplimiento a las obligaciones con las entidades gubernamentales y seccionales, realizando pagos por todos los impuestos a los cuales estamos obligados por las leyes vigentes en nuestro país.

PUBLICIDAD Y MARKETING

No hemos realizado mucha inversión en publicidad, pero dentro de nuestras posibilidades, hemos tratado de perseverar en los siguientes servicios:

- ❑ Mantenemos una conexión dedicada de Internet con el proveedor Andinanet para que cada uno de los miembros de FULLDATA tengan una dirección E-mail, con esto que se de una imagen de empresa frente a nuestros clientes.
- ❑ Suscripción a la revista de aniversario de Petroamazonas.
- ❑ Publicación en prensa, de saludos a varios importantes clientes, y con la embajada Americana.
- ❑ Impresión de tarjetas personales de los ejecutivos de la empresa
- ❑ Impresión de carpetas con una nueva imagen de FullData Cia. Ltda.
- ❑ Participacion en feria OIL and GAS

VARIOS ASPECTOS

Continuamos con el servicio de correo en el sistema Zimbra, el mismo que nos ha ayudado y que de hecho tiene su licenciamiento legal, esto es algo que estamos procurando hacerlo con todo lo que internamente usamos en la empresa.

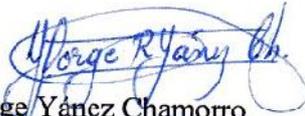
Es necesario nuevamente hacer un llamado especial a todos los integrantes de la empresa, para que sigamos trabajando con una meta común, que es la de mejorar continuamente para dar un soporte y una atención adecuada a nuestros clientes a cada momento.

Estamos actualizando el Reglamento de Seguridad y salud en el trabajo.

Pudimos realizar una renovación de dos de los vehículo del DT.

No hay nada más satisfactorio el ver los resultados de este período y es básicamente el trabajo y la constancia la que triunfa al final.

Les agradezco por su colaboración, confianza y por su esfuerzo el mismo que Dios lo sabrá recompensar, tenemos una importante y dura misión, sacar día a día a nuestra empresa adelante por el bien de nuestra familias y de las familias que dependen de Fulldata, que hoy por hoy son un número importante



Jorge Yáñez Chamorro
GERENTE GENERAL
FULLDATA CIA. LTDA.