

**CONTENIDO**

**INFORME EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2015**

---

- 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 2015- Gerente General
- Balance General de la Compañía, del período 2015
- Estado de Resultados de la Compañía, del período 2015
- Notas a los Estados Financieros
- Estados Financieros Comparativos 2014-2015

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

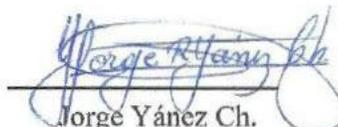
Quito, 16 de marzo de 2016

Señor Socio:

Me permito convocar a usted, a la reunión a realizarse el día martes 29 de marzo de 2016, 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 2015, 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.**

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

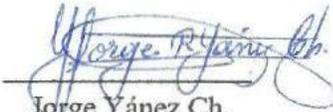
Quito, 29 de Marzo de 2016

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 2015, 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 2015**

### **ASPECTOS GENERALES**

Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., presento a ustedes el siguiente informe del ejercicio 2015, y en primer lugar como solemos hacerlo me refiero rápidamente a los principales aspectos macroeconómicos de nuestro país en el año anterior.

Ecuador registró una inflación anual de 3,38% en el 2015 frente al 3,67% del 2014, según el último reporte del Índice de Precios al Consumidor (IPC), publicado por el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

En diciembre del 2015, el país registró una inflación mensual de 0,09% en comparación al 0,11% del doceavo mes del año previo.

En el 2015, el mes con mayor inflación fue abril con 0,84% seguido de febrero con 0,61%. Mientras los meses que menos inflación registraron fueron octubre con el -0,09% y julio con -0,08%.

Cuenca es la ciudad con la inflación mensual más alta con el 0,63%, seguida de Ambato con 0,34%. Mientras, Esmeraldas y Santo Domingo son las que menos inflación tienen con el -0,09 y -0,07% respectivamente.

Según el Informe de rendición de cuentas presentado este jueves 26 de marzo de 2015 por el Ministro de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información, Ing. Augusto Espín Tobar, el Ecuador ha tenido varios avances en el campo de las telecomunicaciones y Tecnologías de la Información y Comunicación (TIC), en beneficio de la ciudadanía ecuatoriana.

Se redujo el analfabetismo digital del 21,4% registrado en el 2012, al 14,4%, en el 2014, fomentando la equidad y la inclusión de la población, a través de capacitaciones en TIC, como aporte para el mejoramiento de la calidad de vida de los ciudadanos.

Mediante la ejecución de políticas públicas que propenden el uso de las TIC, se logró que el 51,4% de los ciudadanos en el 2014, usen estas potentes y versátiles herramientas de desarrollo. En el 2102 se registró el 39,1%.

Asimismo, el 46,4% de personas usaron internet en el 2014, respecto al 35,1%, correspondiente al 2012. Con el Programa Infocentros Comunitarios, se disminuyó el analfabetismo digital en zonas rurales y se apoyaron las potencialidades de cada parroquia.

En el 2012, se recibieron 400.348 visitas y se capacitaron a 36.161 habitantes; mientras que en el 2014 el número de visitas fue de 3'633.271 y se capacitaron en TIC, a 146.691 personas. En el 2014 se realizaron 10.965 intervenciones con equipamiento y/o conectividad en instituciones educativas, incrementando un 55%, respecto al 2012.

Ecuador cuenta con el cable submarino de mayor capacidad de acceso a Internet en la Región, con 239,59 Gbps de capacidad en el 2014, con relación a 114,03 Gbps del 2012.

En el 2012, se registraron 818.718 abonados de banda ancha fija. Hoy, más hogares están conectados a Internet, 1'306.448, lo que refleja un incremento en 1,6 veces el número de abonados.

Ecuador cuenta hoy con aproximadamente 42.758 km de fibra óptica con cobertura en todo el país. En el 2012 tenía 32.413 km.

En la actualidad el uso de dispositivos móviles es una tendencia, por lo que más ciudadanos acceden al servicio de Internet móvil con mayor velocidad y calidad, siendo en el 2012, 3'300.480 abonados y en el 2014, 5'084.708. Ecuador ya posee Televisión Digital que permite disfrutar de contenido con mejor calidad de audio y video. En el 2012, se contaba con una estación de Televisión Digital, para el 2014, ya son 28 estaciones.

En el 2014, se formuló el Proyecto de Ley Orgánica de Telecomunicaciones que ya está vigente desde el 18 de febrero de 2015, acorde con la realidad actual del país, ofreciendo varios beneficios a los usuarios de estos servicios, como son : privacidad y protección de datos personales; pago de tarifas por servicios prestados, sin redondeo; compensación por fallas de servicio, prestación de servicios con asequibilidad, equidad y calidad; así como despliegue de redes de alta velocidad en el territorio nacional.

Como parte del trabajo ejecutado por las entidades adscritas y relacionadas al MINTEL, desde la Agencia Nacional Postal se dinamizó la economía del país, a través de los operadores postales. En el 2012, existían 387 operadores registrados y 99 certificados; mientras que en el 2014, fueron 491 registrados y 189 certificados.

Ecuador ya tiene Código Postal, lo que facilita el comercio y las operaciones logísticas al interior del país. En el 2014 se realizaron 592.467 consultas, mientras que en el 2012, fueron 186.999.

Correos del Ecuador E.P, dentro de sus principales logros promovió las exportaciones desde el país hacia el mundo, gracias al servicio Exporta Fácil, que beneficia a los pequeños empresarios. En el 2012, se exportaron 9.025 paquetes y en el 2014, 16.950.

La Dirección Nacional de Registro de Datos Públicos (DINARDAP), a través del portal Dato Seguro, en el 2012, recibió 1'155.629 consultas y en el 2014, el número incrementó a 3'626.130, evidenciando modernización y facilidad en la realización de trámites ciudadanos.

Todas estas acciones, con una inversión aproximada de 286'868.270 dólares, demuestran el compromiso del Gobierno de la Revolución Ciudadana por atender a la población con servicios de telecomunicaciones de primera, que consoliden la era digital en el Ecuador.

El Ministro Espín resaltó que, entre los principales retos para el 2015, se encuentran: duplicar la penetración y velocidad de Banda Ancha Fija, duplicar la penetración de Banda Ancha Móvil, reestructurar la Agencia de Regulación y Control de las Telecomunicaciones (ARCOTEL), mejorar la calidad del Servicio Móvil Avanzado, con la asignación del espectro radioeléctrico para las operadoras móviles privadas, duplicar los ciudadanos alfabetizados, entre otros.

Uno de nuestros objetivos del año 2015 era expandir aún más nuestros servicios de telecomunicaciones, e incrementar el 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, el soporte es una base importante para la operación de la empresa.

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 más 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.

Cada vez se hace necesario el contratar a un vendedor para que sea quien genere un ingreso por negociaciones con nuevos clientes, se hace muy importante el mirar dentro del mercado una opción para buscar a una persona con un perfil de ventas y con buenos conocimientos técnicos sobre los productos y servicios que tenemos en la actualidad.

Procurar que nuestra operación se la realice optimizando nuestros recursos, tanto humano, como económico en las diferentes áreas que tenemos.

Para finalizar esta breve introducción, agradezco el apoyo brindado durante el año 2015, la confianza que ha sido y será la base en la cual nuestra empresa se ha reafirmado, este tiempo en el cual hemos podido manejar muchos desacuerdos e incongruencias entre los socios, ha primado entre nosotros el afán de obtener mejores resultados que en períodos anteriores, el sacar a la empresa adelante y quiero insistir que se hace imperioso un involucramiento mas personal de los socios en las actividades que sean necesarias, brindando un apoyo permanente a las necesidades que la empresa tiene en su operación, esta

situación se la ha venido repitiendo desde nuestro inicio y al finalizar cada período seguiré insistiendo que somos nosotros los socios los que debemos estar junto a lo que sea necesario para permitir que nuestra empresa retome un ritmo de crecimiento adecuado, lastimosamente aún no tenemos o contamos con personas que podrían tomar nuestras responsabilidades y hasta que eso ocurra debemos seguir en la lucha de brindar nuestro apoyo incondicional para lo que la empresa requiera.

Hemos podido experimentar el deterioro en la relación con Htowers, con quien estamos manejando proyectos referentes a infraestructura los mismos que han sido en un buen porcentaje parte importante de la facturación de FullData Cia. Ltda. Este es el segundo año que tenemos este inconveniente y nuevamente se señala que nuestra empresa no puede depender de esta relación para la generación de negocios, tenemos ya algunas alternativas para salir adelante y también se ve que la finalidad de Htowers es tener una relación directa con los clientes que tenemos, seguiré insistiendo que debemos mejorar la relación con los clientes, el buscar incrementar la facturación en áreas de negocios que por nuestra especialidad deben estar más como responsabilidad directa de FullData Cia. Ltda., es decir lo que siempre y desde un inicio nos ayudó a crecer, soporte técnico, ventas de productos que dominamos y trabajar para hacer crecer el negocio del internet.

El reto continúa, y el trabajo que tengamos por delante lo deberemos hacer con mucha responsabilidad de tal manera que podamos seguir cosechando satisfacciones al ver que incluso las metas propuestas a un inicio se cumplen.

## **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 2015, FULLDATA CIA. LTDA, disminuyó el nivel de ingresos de actividades ordinarias, en relación al período anterior 2014 en un 0.49%.

<b>FULLDATA CIA. LTDA. COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS</b>				
	<b>PERÍODOS:</b>		<b>DIFERENCIAS</b>	
	<b>2014</b>	<b>2015</b>	<b>Absolutos</b>	<b>%</b>
<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>-2.014.565,08</b>	<b>-2.004.670,35</b>	<b>-9.894,73</b>	<b>-0,49%</b>
<b>VENTAS</b>	<b>-1.709.344,17</b>	<b>-1.681.578,78</b>	<b>-27.765,39</b>	<b>-1,62%</b>
Venta de equipos	-182.799,22	-215.787,13	32.987,91	18,05%
Venta ST mantenimiento	-332.812,85	-536.141,69	203.328,84	61,09%
Venta ST reparación	250,00	0,00	250,00	-100,00%
Venta ST Instalaciones(Varios)	-277.174,90	-689.378,80	412.203,90	148,72%
Venta ST Entrenamientos	-450,00	-18.446,98	17.996,98	3999,33%
Venta de Torres/Infraestructura	-878.028,20	-203.866,50	-674.161,70	-76,78%
Venta ST Movilizaciones	-37.404,00	-13.775,00	-23.629,00	-63,17%
Venta instalaciones internet	-50,00	0,00	-50,00	-100,00%
Venta servicios internet	-875,00	-4.182,68	3.307,68	378,02%
<b>RENTAS</b>	<b>-305.220,91</b>	<b>-323.091,57</b>	<b>17.870,66</b>	<b>5,85%</b>
Renta de equipos	-263.412,42	-291.667,57	28.255,15	10,73%
Renta de Repetidoras	-41.808,49	-31.424,00	-10.384,49	-24,84%

A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2015:

<b>INGRESOS OPERACIONALES</b>	<b>2015</b>		
	<b>CONCEPTO</b>	<b>VALOR</b>	<b>POSICIÓN % vtas.</b>
Venta ST Instalaciones(Varios)	-689.378,80	1	34,39%
Venta ST mantenimiento	-536.141,69	2	26,74%
Renta de equipos	-291.667,57	3	14,55%
Venta de equipos	-215.787,13	4	10,76%
Venta de Torres/Infraestructura	-203.866,50	5	10,17%
Renta de Repetidoras	-31.424,00	6	1,57%
Venta ST Entrenamientos	-18.446,98	7	0,92%
Venta ST Movilizaciones	-13.775,00	8	0,69%
Venta servicios internet	-4.182,68	9	0,21%
<b>TOTAL</b>	<b>-2.004.670,35</b>		

Como podemos apreciar, el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2015, asciende a **\$2.004.670.35**.

En dicho período, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la venta de ST Instalaciones (\$689.378,80\_\_34.39%) que ha experimentado un crecimiento de aprox. 148,72% frente a las cifras del 2014;

En segundo lugar se encuentra el rubro ST mantenimiento, (\$536.141,69\_\_26.74%) que refleja un importante crecimiento del 61.09%;

En tercer lugar de nuestros ingresos operativos, apreciamos a la Renta de equipos (\$291.667,57\_\_14.55%), que frente a las cifras del 2014, refleja un decrecimiento del -10,73%

El cuarto rubro de ingresos operativos, lo conforma el rubro Venta de Equipos (\$215.787,13\_\_10,76%), que ha experimentado un crecimiento del 18,05%, con respecto al 2014.

Como quinto rubro de importancia de nuestros ingresos aparece la Venta de Torres e Infraestructura (\$203.866,50\_\_10,17%), el mismo que frente a las cifras del 2014, sufrió un decrecimiento considerable del -76,78%.

El sexto rubro de nuestros ingresos operativos 2015, lo conforma la renta de repetidoras (\$31.424,00\_\_1,57%), el mismo que frente al año 2014 tiene un decrecimiento del -24,84%

Como séptimo rubro de ingresos encontramos a ST entrenamientos (\$18.446,98\_\_0,92%), que ha experimentado un notable crecimiento del 3.997,74%, frente al año 2014.

En Octavo lugar de nuestros ingresos operativos 2015, se encuentra el rubro Venta ST Movilizaciones (\$13.775,00\_\_0,69%), el mismo refleja un fuerte decrecimiento del 63,17%, frente al año 2014.

En noveno lugar de comparación, aparece el rubro Venta servicios internet (con \$4182,68\_\_0,21%), que frente a cifras del 2014, refleja un considerable crecimiento el 378,02%.

De igual forma, se evidencia una concentración de nuestros servicios en PETROAMAZONAS EP; en el informe del 2014 se menciona que la alta facturación

que se tiene con PAM pone en riesgo a la empresa por las dificultades que a nivel país se están experimentando, pues eso llegó a ser una realidad en el 2015 ya que por la fuerte caída del precio del petróleo los pagos que realiza PAM a sus proveedores y la inversión que PAM realiza ha sido muy irregular provocando inestabilidad en nuestra operación

Definitivamente veo que tenemos que lograr en un corto plazo que nuestra empresa no dependa en un alto porcentaje de la facturación con entidades del estado por la problemática que hoy por hoy tiene.

La meta de facturación para el año 2015, del departamento técnico, ha mejorado, estas cifras deben comprometer a este departamento a incrementar su facturación y que busquemos otras áreas de negocio en la industria, en la empresa privada, en proveer internet e incrementar la parte de facturación de soporte técnico.

emos 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 2016 al operar como proveedores de servicios de Internet (ISP) Internet Service Provider, se planea incrementar el número de clientes para nuestro ISP, para esto vamos a implementar nuevas estrategias que nos ayuden a captar una buena cartera de clientes.

Hemos mantenido la política de inversión en la parte de 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 manteniendo las 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, se han generados nuevos procedimientos para evaluar el rendimiento de los técnicos.

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 2015, 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 y un sostén operativo para la empresa.

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 2014, FULLDATA CIA. LTDA., logró un nivel de facturación adecuado que nos permitió mantenernos estables; tuvimos un pequeño incremento del 8,24% respecto al año 2013.

- 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 en el 2015 de montos mayores a \$ 25.000 se tuvo como respaldo nuevamente 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 y Raúl han 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, definitivamente esta parte es algo que debemos hacerlo nosotros por brindar un buen servicio y mantener a nuestro cliente de la mejor manera

## **GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA**

### **Recursos Humanos**

En el año 2015, al igual que en períodos anteriores, nuestra empresa sigue considerando a nuestro recurso humano, como el principal, de ahí que hemos invertido en capacitación, en las diferentes áreas que tenemos.

Se ha notado al igual que el año anterior, una mejora en la actitud del personal del área técnica de como se está organizando los trabajos, 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.

Uno de los objetivos para el 2015 fue el realizar una evaluación a Juan Carlos para definirlo como gerente técnico, pero lastimosamente por el problema de salud en el cual esta, hemos tenido que re planificar todo para acoplarnos al horario que el tiene por sus diferentes citas al IEISS, esperamos que su situación de salud le permitan cumplir con su trabajo en el mayor tiempo posible y que logre encontrar un donante para así tener mayor estabilidad en su horario de trabajo.

Creo indispensable recalcar que se requiere que estas situaciones se las debe manejar por medio de la gerencia técnica o de operaciones, se necesita 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 tenido una inestabilidad sobre las personas que se integraron al Departamento técnico, esto como es normal afecta al desempeño y rendimiento de sus miembros, se estudia la posibilidad que integrar a nuevos elementos que tengan un mejor nivel de conocimientos para brindar un mejor soporte

El nivel gerencial de la empresa, continua estructurado de la siguiente forma: un Gerente de Ventas, Un Gerente de Operaciones, Un Jefe 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 y realidades 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, recalco en esta parte el apoyo de Karem, el seguimiento, pero se ve que tenemos que darle más protagonismo en las actividades del departamento de ventas.

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

Con las reuniones de ventas y del departamento técnico tenemos un mayor control y seguimientos de los requerimientos de nuestros clientes y de esta forma veremos mejores resultados de las gestiones que cada uno de los departamentos está realizando.

### **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 como es normal, rotación del personal, según lo detallado a continuación:

En abril se desvinculó el señor José Luis Taco quien se volvió a integrar días más tarde en este mismo mes.

En mayo, se separan de la empresa Byron Bustillos, y se integra Joffre Salvador.

En Junio se retira de la empresa Rosa Mosquera.

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 y seguimos trabajando en la implementación de nuevas políticas de seguridad y salud ocupacional con lo que la empresa quiere cuidar nuestro activo más importante que es nuestro recurso humano.

#### **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 abril Fernando Yáñez asiste al curso Redes de Datos.

En mayo igualmente, Fernando Yáñez continúa con el curso de Redes de Datos.

En Junio, Jorge Yáñez, Cristian Viteri y José Luis Taco participan del curso Microsoft Project.

En Septiembre Cristian Viteri asiste al curso de Prevención de Riesgos.  
En septiembre también Jorge Yáñez, Cristian Viteri, Carlos Sánchez Juan Puenayan participan del taller de manejo.

### *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, se trabajó en un cambio de la imagen de la empresa y se espera aplicar este cambio para el 2016, así como en una presentación con la cartera de productos y servicios que tenemos.

- ❑ Mantenemos una conexión dedicada de Internet con el proveedor Nedetel 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.
- ❑ 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.

## **VARIOS ASPECTOS**

Continuamos con el servicio de correo en el sistema Zimbra, el mismo que nos ha ayudado, 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.

Se ha actualizado el Reglamento de Seguridad y salud en el trabajo y se seguirá trabajando es este documento que es importante para nuestra empresa y para las calificaciones con otros clientes que tenemos y que tienen exigencias muy altas en cuando a calidad, seguridad y seriedad en la relación con sus proveedores.

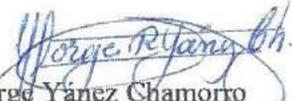
No pudimos realizar una renovación de un vehículo del DT Vitara blanco por la situación económica que pasamos.

En la parte personal quiero señalar que se ha hecho muy desgastante para mi el tener que manejar situaciones casi personales que han logrado un deterioro total de la confianza entre los socios, una desmotivación aguda frente a casos muy difíciles que no creo pertinente mencionar en este informe pero que es de nuestro conocimiento. Por tal motivo continuo apelando a que el cambio de actitud y el obrar en la verdad será lo que permita retomar la confianza, la tranquilidad y el buen ambiente de trabajo entre todos quienes formamos la empresa y principalmente entre los socios.

Les agradezco por su colaboración, confianza y por su esfuerzo el mismo que Dios lo sabrá recompensar, tenemos una importante y dura misión, tenemos un año extremadamente duro por la realidad económica que estamos pasando como país, pero se también de la tenacidad, de la capacidad que cada uno de nosotros tenemos y que contamos con personas comprometidas para ejecutar los proyectos que se presenten, 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.

Espero que logremos mantenernos funcionando de la mejor forma y que seamos un testimonio de ser una empresa de personas luchadoras que a pesar de la crisis seguimos adelante, buscando en todo momento ser los mejores y concretando soluciones para nuestros clientes, el objetivo está claro, la meta la conocemos y somos nosotros los encargados de direccionar a las personas que están a nuestro cargo para que cada una de ellas sea de un aporte positivo y real para FullData Cia. Ltda.

**FullData Cia. Ltda. Empresa de gente visionaria dispuesta a dar el mejor servicio a todos nuestros clientes.**

  
Jorge Yáñez Chamorro  
GERENTE GENERAL  
FULLDATA CIA. LTDA.