

FULLDATA CIA. LTDA.

INFORME DEL GERENTE GENERAL SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL AÑO 2006

ASPECTOS GENERALES

Muy estimados Sres. Socios de FULLDATA CIA. LTDA., como es sana costumbre, antes de dar inicio al informe de actividades económicas y financieras de la empresa, me refiero brevemente al entorno en el cual FULLDATA ha desarrollado sus acciones.

Es necesario nuevamente manifestar que la economía ecuatoriana a partir del año 2000 en el que comenzó la dolarización, se ha mantenido estable en primer término, y además si ha experimentado un permanente crecimiento, eso se puede evidenciar con las cifras del Banco Central: un crecimiento en el año 2006 del 4,30%. Sin embargo, mantengo el criterio de que ciertos sectores han sido los más favorecidos, entre ellos, están como es obvio los bancos, esto a costa de los grandes márgenes de utilidad que mantiene, frente a las bajas tasas que paga a los cuenta ahorristas.

En el año 2006 los otros sectores económicos que más han sobresalido y por ende contribuido al desarrollo del país, han sido: la telefonía móvil y la industria. La telefonía móvil, apoyada en el constante despunte tecnológico ha logrado consolidar en el mercado a más clientes; mientras que la industria lo ha manifestado con más producción de bienes de consumo y de materias primas.

Refiriéndome a nuestro sector de la telecomunicaciones, es justamente beneficioso para nosotros el crecimiento de la telefonía móvil, así como de la fija, acceso a Internet y por ende la transmisión de datos. Según datos oficiales de la CONATEL, el sector ha crecido entre el 2000 y 2005 un 12,70%. Pero esto a la vez se convierte en un nuevo reto, de mejora continua de todas las operaciones de nuestra empresa; ya que la competencia crece más y lo seguirá también haciendo.

Un aspecto no tan positivo en el entorno nacional, es que se suspendieron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos, mientras que nuestros países vecinos, si lograron concretar la negociación.

Otro aspecto que tuvo relevancia en el país, fue la declaratoria de caducidad con la petrolera Occidental. Hecho que como es de su conocimiento afecta

también a nuestra empresa, debido a que OXY era uno de nuestros clientes principales.

Sin embargo, con el nuevo gobierno, se tiene una perspectiva de integración regional, lo cual si se logra ir concretándola, será beneficiosa para nuestro país en el sentido de que implementando una adecuada estrategia comercial, se logrará vender más productos a más países.

Comparto la idea de que la integración y la apertura, deben ser promotores de la modernización de las estructuras y se debe empezar con un cambio de actitud sobre la capacidad para competir, que de hecho si la tenemos en nuestro país.

En el aspecto político, el país se ha mantenido en forma general estable, pero con el nuevo cambio de gobierno, nuevamente se evidencian ciertas tensiones en todos los aspectos.

Reitero que debe en realidad convertirse en una motivación esta oportunidad para empezar a desarrollar verdaderamente un valor agregado a cada actividad que desarrollemos, por mínima que sea y por ende sumar este esfuerzo, al del gobierno y demás sectores de nuestro país.

Con este breve análisis del entorno, puedo manifestar que gracias al apoyo de todos los miembros de la empresa, tendientes a consolidar el objetivo de lograr la satisfacción de nuestros clientes, FULLDATA nuevamente ha logrado conseguir un adecuado y considerable volumen de ventas a lo largo del período 2006; lo cual constituye un punto fundamental en todo sentido.

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, encontrar, y satisfacer las necesidades de los clientes, a través de un servicio ágil, personalizado y eficiente.

En el año 2000, desarrollamos una campaña agresiva de conquista y satisfacción de los clientes, lo cual permitió un crecimiento adecuado en términos financiero-económicos, con tendencia progresista. Esto se evidenció en la cartera de importantes clientes que se logró conseguir.

En el año 2001, logramos atraer y mantener a más clientes, satisfaciendo sus exigencias; logrando de igual manera tener un crecimiento económico-financiero adecuado.

En el año 2002 FULLDATA logró conseguir un posicionamiento en el área de las empresas de telecomunicaciones, nos sentimos ya como una empresa respetable y a la cual los clientes la conocen por su corta, pero muy responsable labor.

Respecto al año 2003, se continuó satisfaciendo a cabalidad todas las exigencias de los clientes, a través de la prestación de nuestros servicios de una forma personalizada y permanente. Se ha logrado diversificar más nuestra cartera de clientes, así como también se lograron satisfactorios resultados económicos.

En el año 2004, gracias a la experiencia ganada y al trabajo coordinado efectuado, logramos mantenernos y crecer en el mercado de las telecomunicaciones, posicionándonos aún más en nuestro sector.

En el período 2005, se pudo aprovechar las oportunidades para captar a clientes importantes en nuestra cartera, y sobre todo mantenerlos, debido a la mejora de nuestros servicios.

Para el período 2006, debido en primer término a la estabilidad económica mencionada anteriormente, FULLDATA ha logrado consolidar su nivel de ventas y por ende ha conseguido la satisfacción a nuestros clientes.

GESTIÓN OPERATIVA

METAS Y OBJETIVOS

En el período 2006, mantuvimos una importante coordinación de todos nuestros colaboradores, buscando y logrando el objetivo de ampliar la lista de clientes y la satisfacción de los mismos, claro está que a veces hemos tenido que duplicar esfuerzos para conseguir este punto.

Análisis de los ingresos operativos 2006:

FULLDATA CIA. LTDA. COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS

	PERÍODOS:		DIFERENCIAS	
	2005	2006	Absolutos	%
INGRESOS OPERACIONALES	-959.515,57	-909.076,77	-50.438,80	-5,26
VENTAS	-726.251,02	-611.383,99	-114.867,03	-15,82
Venta de equipos	-383.080,33	-295.080,03	-88.000,30	-22,97
Venta ST mantenimiento	-64.130,49	-141.523,86	77.393,37	120,68
Venta ST reparación	-45,00	-111,00	66,00	146,67
Venta ST Instalaciones(Varios)	-38.779,20	-28.323,00	-10.456,20	-26,96
Venta ST Entrenamientos	-2.700,00	0,00	-2.700,00	-100,00
Venta de Torres/Infraestructura	-237.516,00	-146.346,10	-91.169,90	-38,38
RENTAS	-233.264,55	-297.692,78	64.428,23	27,62
Renta de equipos	-191.084,55	-235.932,03	44.847,48	23,47
Renta de Repetidoras	-42.180,00	-61.760,75	19.580,75	46,42

El volumen de ventas generadas por nuestra empresa en el año 2006, asciende a \$909,076.77. El principal rubro de nuestros ingresos operativos continua siendo la venta de equipos y materiales (\$295,080.03) que ha experimentado un decrecimiento de aprox. -22.97% frente a las cifras del 2005, seguido de la renta de equipos (\$235,932.03), que en cambio ha crecido en un 23.47% aprox., respecto al año 2005

El tercer rubro de nivel de ingresos en el año 2006, lo conforma la venta de infraestructura (\$146,346.10), que frente al año 2005, sufrió un decrecimiento del -38.38% aprox.

En cuarto lugar de rubro de ingreso, está el Servicio de mantenimiento (\$141,523.86), respecto del período anterior, ha crecido en un 120.68% aprox.

El quinto rubro de ingreso lo conforma la renta de repetidoras (\$61,760.75), en comparación con el período anterior, ha crecido en un 46.42% aprox.

El sexto rubro de ingresos es el servicio de Instalaciones (\$28,323.00), que frente al año anterior, tuvo un decrecimiento del -26.96% aprox.

El séptimo y último rubro es el servicio de reparación (\$111.00), frente al período anterior, tuvo un incremento del 146,67% aprox.

Lamentablemente algunos de nuestros clientes han debido desistir de nuestros servicios, a pesar del esfuerzo realizado para satisfacerlos, estos clientes son Farmaenlace, New Access, Nestlé

Nuestra meta establecida para el año 2006, respecto al departamento técnico, se ha cumplido, en lo que tiene que ver a monto de facturación.

Para este nuevo período la meta se mantiene en llegar a recuperar y sobrepasar el nivel de facturación para lo que concierne a servicio técnico, lo cual podrá darnos una estabilidad y capacidad de inversión para futuros proyectos.

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 2006

Al igual que en el período anterior, nuestra estrategia se basó en invertir en inventario, personal, capacitación, etc., 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:

- Gracias al esfuerzo de todos quienes de una u otra manera apoyamos permanentemente a velar por el crecimiento FULLDATA CIA. LTDA., se concretó un nivel de facturación que nos permitió mantenernos estables, el objetivo que se había planteado en el área de ventas y técnica, nuevamente no se pudo cumplir en su totalidad.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Consorcio Petrolero Bloque 18, OCP, City Oriente, Banco Procredit, Conecel, Botrosa, Comservi, Ambacar, Ecuacorriente, Termas Papallacta, entre los principales por monto de facturación.

- A pesar de que el Gobierno anterior resolvió la caducidad del contrato de OXY, (cliente nuestro); hemos logrado continuar dando el servicio a la organización que se hizo cargo del bloque 15, pero, como es lógico, no en el volumen que antes lo hacíamos.

- Al finalizar el año 2006 se mantiene aún la posibilidad de abrir una oficina en la ciudad de Guayaquil, puesto que existen varios clientes que están interesados en trabajar con FULLDATA.

- Se ha mantenido la relación de socios de negocios entre Solucimet y FULLDATA, contando con el total apoyo de Nelson Hidalgo, quien es el representante legal, el mismo que ha entregado todo su esfuerzo y confianza para que el crecimiento de las dos empresas en el área de la infraestructura se logre en muy buenos términos.

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 que se realiza y que se ejecuta por parte de Solucimet.

GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA

Recursos Humanos

Definitivamente que gracias al apoyo del Recurso Humano con el que cuenta FULLDATA, se ha podido conseguir los resultados presentados, por esa razón y concientes de ello, seguiremos dando el apoyo necesario a todas las personas que laboran en la empresa.

En el período analizado, se ha mantenido una adecuada estabilidad del personal, en el departamento técnico se lo ha cambiado, pero dentro de rangos normales.

El nivel gerencial de la empresa, continua estructurado de la siguiente forma: un Gerente Administrativo, 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.

Como es lógico, se ha podido observar que tenemos un grupo de personas que si bien es cierto son profesionales, todavía no nos brindan la confianza para delegar una responsabilidad del manejo del departamento técnico y llegar a tomar la responsabilidad para ser Gerente Técnico.

Rotación del personal

En el año 2006, la empresa ha realizado cambios e incorporación de más personal, con el propósito de seguir brindando un adecuado soporte técnico a nuestros clientes e incluso para poder experimentar y conseguir nuevos

elementos que se integren y tengan otro enfoque de trabajo, cumpliendo y demostrando mayor responsabilidad en sus labores diarias.

Resumo en forma breve las incorporaciones y salidas de personal:

En el mes de enero: ingresan al dep. técnico: Edison Centeno y Danilo Rosero; así también se incorporan a la nómina: Linda Valdivieso y Verónica Lucero.

En febrero: Se incorporan al Dep. Técnico: José Chisaguano y como Gerente Técnico: Marcelo Toscano.

En Marzo: Ingresan al dep. de contabilidad Ximena Benavides, para dar un mejor soporte a dicha área.

En Abril: Deciden salir de la empresa: Jhonny Ayala y Diana Herrera.

En Mayo: Ingresan a la empresa: José Taco y Amparo Yáñez; y sale de la institución: Danilo Rosero.

En Junio: Ingresan al Dep. Técnico: Bolívar Ortuño, Sandro Montesdeoca, Luis Rodríguez, Stalin Gruezo.

En Septiembre: salen de la empresa: Marcelo Toscano y Luis Rodriguez.

Capacitación del personal

Nuevamente hemos brindado la oportunidad para que practicantes se incorporen al departamento técnico, a la vez que han sido de gran ayuda en la gestión del departamento, ellos han logrado ganar bastante experiencia práctica.

En la medida de nuestras capacidades, hemos logrado capacitar al personal de la empresa, en seminarios y cursos, tanto al interior del país, como en el exterior.

Puedo resumir este punto de la siguiente manera:

En Marzo: Asisto a un seminario en el exterior, dictado por Proxim.

En Junio: a Amparo Yáñez se le envía a un curso de Anexos Transaccionales en el Colegio de Contadores.

En agosto: Se brinda la oportunidad de que Stalin participe en un curso de sistema-tierra en la empresa Corpofym, de igual forma participé de este importante curso.

En septiembre: Fernando Yáñez asiste a Colombia a un seminario dictado por Quintum.

En Octubre: Raúl Patiño viaja a los Estados Unidos, para un curso de Proxim.

En Noviembre: se brinda la oportunidad a Ximena Benavides para un curso de Cierre Tributario.

En Diciembre: Viajo junto a Sandro Montesdeoca a los Estados Unidos, nuevamente para un curso de Trango.

Bienestar y beneficios del personal

Como manifesté hace un momento, es necesario el que el personal tenga beneficios en nuestra empresa, de ahí que en la medida de las posibilidades,

sigue contribuyendo al personal con el beneficio del seguro médico, para lo cual, continuamos con la empresa Ecuasanitas y con la empresa Salud.

De igual forma, contribuimos al personal, con la entrega de la tarjeta supermaxi empresarial.

Se ha considerado en realizar incrementos de sueldo basándonos en la productividad que un empleado demuestre y la dedicación que observemos en su trabajo, con este parámetro a Wiliam Yugcha se le incrementó el sueldo a partir de mayo.

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

En este punto, y debido a falta de liquidez, no hemos podido invertir mucho en publicidad, sin embargo, mantenemos los siguientes rubros:

- ❑ 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 PC World.

VARIOS ASPECTOS

Hemos apreciado que al haber colocado porteros eléctricos en las dos puertas de acceso a las oficinas, la seguridad de nuestras instalaciones ha mejorado sustancialmente; sin embargo, debido al incremento en los niveles de delincuencia en la ciudad, nuevamente algunos miembros de la empresa han sido sorprendidos por los delincuentes al salir de la oficina.

Para evitar esto, desde inicios del 2007, el personal de la empresa tiene un nuevo horario de trabajo, de tal manera que salga más temprano, y sobre todo que salgamos juntos la mayoría, para evitar contratiempos.

De igual forma, mantenemos la inversión adicional con la empresa Alpha Technologies que nos permite tener respaldos de toda la información referente a nuestro negocio.

Es importante manifestar que para un respaldo adicional, se tiene un equipo que esta externamente ubicado en mi casa y que con una conexión de radio

hace actualizaciones permanentes de toda la información que se maneja tanto en archivos como en correo electrónico.

Es necesario también seguir con el proceso de mejora en todas las actividades, para ello es importante que dediquemos más tiempo a desarrollar estrategias tendientes a lograr este requerimiento.

Cabe acotar que seguimos en el proceso de elaboración de un Reglamento de Seguridad y Salud, para fortalecer justamente la seguridad de nuestro personal y disminuir los riesgos de trabajo. Para ello nos estamos sirviendo de la asesoría del Doctor Mylion Ribadeneira. Es fundamental que lo concretemos este año.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

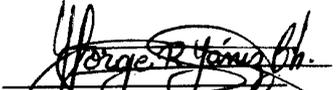
El año 2006, fue estable en la política y por ende la economía se mantuvo en un plano de crecimiento. Justamente como comenté al iniciar este informe uno de los puntales de crecimiento es el de nuestra área de telecomunicaciones, de ahí que debemos aprovechar este aspecto y buscar más clientes, pero sobre todo satisfacer todas sus exigencias.

Si bien es verdad que el TLC con los Estados Unidos no se ha concretado, se avecinan panoramas de integración regional; por ello es necesario que mantengamos siempre presente que cada actividad que realicemos la debemos hacer de la mejor manera, para en realidad estar en plena competencia. Considero que con el nuevo gobierno se vislumbra un mejor futuro para nuestro país, aunque como siempre ha pasado en todo cambio, los primeros meses son de una intensa ansiedad de todos los sectores, por ello mantenemos todavía una actitud de ser más conservadores en nuestras decisiones.

Si bien es verdad, hemos culminado el año con un adecuado nivel de facturación, también es verdad que no hemos podido cumplir con todas las metas planteadas. Para el nuevo año, es menester que el compromiso de mejora lo desarrollemos ante todo nosotros los socios y exigir más al personal de todas las áreas. Aquí vale la pena el agradecer a todos los colaboradores de nuestra empresa por el empeño demostrado y que se evidencia en los resultados.

Mantenemos el apoyo financiero externo, ya que FULLDATA es una empresa que aun no ha logrado despegar todo su potencial, para ello es necesario más y mejores criterios de apoyo en este sentido. Si bien es verdad que la empresa ha mejorado en casi todas sus actividades, aún se hace necesario que nosotros en primer término, continuemos dando todo de nuestra parte, poniendo todo nuestro esfuerzo, para lograr que nuestra empresa se mantenga en el mercado y lo que es más, que surja ante la competencia cada vez mayor. Reitero en el hecho de que cada día de esfuerzo que demos, será evidenciado en la mayor consolidación de nuestra empresa; que como es lógico es de nuestros hijos.

De igual manera, considero que debemos plantear más estrategias y lo que es más importante, llevarlas a la práctica; exigir más a las personas colaboradoras con nuestra empresa; fortalecer el control interno. La competencia es cada vez mayor y justamente para continuar en el mercado es necesario fortalecer a nuestra querida empresa.


Jorge R. Yáñez Ch.
GERENTE GENERAL