

FULLDATA CIA. LTDA.**INFORME DEL GERENTE GENERAL
SOBRE EL EJERCICIO ECONÓMICO
DEL AÑO 2008****ASPECTOS GENERALES**

Estimados Señores Socios de FULLDATA CIA. LTDA., ha terminado un año más de nuestra gestión y como una buena costumbre, me refiero en primer término y en forma breve al entorno en el cual FULLDATA ha desarrollado sus actividades, durante el período 2008.

Como es conocido, el año 2008, al igual que los últimos períodos que hemos vivido, se enmarcó en un contexto de expectativas, debido principalmente a la organización de la Asamblea Constituyente y a su arduo trabajo de elaboración de la nueva Constitución Política, y posteriormente su aprobación mayoritaria por el pueblo ecuatoriano.

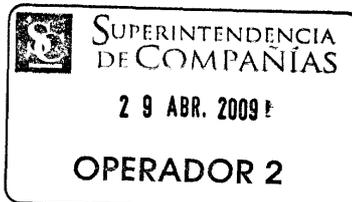
En términos macroeconómicos, la economía ecuatoriana creció 5.3 % en el año del 2008 y se proyecta que crezca 3.2% para el año 2009. Esto a pesar de que el crecimiento del sector petrolero fuera negativo.

El mayor desempeño estuvo dado por el sector de construcción y obras públicas. Se construyó una Central hidroeléctrica lo que permitió reducir las importaciones de energía desde Colombia.

Haciendo un breve análisis de la inflación, esta estuvo dada por el alza de las materias primas (petróleo, alimentos, etc.) a nivel internacional así como los devastadores efectos del invierno del 2008 lo que llevo a que esta cerrara el año en 8.4%.

Un aspecto importante es que el gobierno permitió un aumento de los ingresos salariales en un 8.5%, lo que consecuentemente produjo una reducción entre las canastas básica y vital.

A finales del año 2008, nuestro país mantuvo un saldo negativo en la balanza comercial, esto podría ser un factor de riesgo para la sostenibilidad del dólar, por ello vemos que el gobierno ha adoptado medidas para frenar en algo las importaciones.



En los tres primeros trimestres del año 2008, los ingresos petroleros representaron 44% del total mientras que los ingresos no petroleros representaron el 52%.

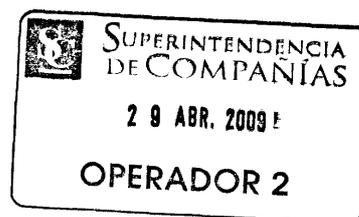
El cierre del año 2008 no fue nada alentador, ya que se suma el fantasma de la crisis mundial, alimentado por el entorno financiero mundial, la caída del precio del petróleo, reducción de las remesas.

En lo que respecta a nuestro sector de telecomunicaciones, ha mantenido una estabilidad económica, debido principalmente a la evolución constante de la tecnología, que es una oportunidad que la debemos seguir aprovechando.

De igual forma como es conocido por ustedes, necesitamos expandir aún más nuestros servicios de telecomunicaciones, y para ello una alternativa muy adecuada podría ser el brindar servicio de internet, cuyo proyecto lo tenemos como algo que es necesario de implementarlo, así como el brindar servicios de entrenamiento.

El mercado de las telecomunicaciones sigue siendo un negocio rentable al cual se van integrando varias empresas las cuales se han convertido en un punto de competencia para FullData Cia. Ltda., esto nos debe llevar a considerar que tenemos una labor muy considerable y la responsabilidad de ir mejorando nuestros procesos para de esta forma brindar un buen servicio a nuestros clientes, esta será la única manera de seguir firmes en el mercado, procurando tener un crecimiento sostenido con márgenes que nos permitan capitalizar y hacer crecer la empresa.

Para finalizar este breve análisis del entorno, agradezco como siempre el apoyo de Ustedes señores socios, y el de todos los miembros de la empresa, ya que FULLDATA ha logrado, y con gran satisfacción lo digo, mantenerse con un adecuado y considerable volumen de ventas a lo largo del período 2008, considerando todos los antecedentes anteriormente citados y lo complicado del ambiente político de nuestro país, y además porque **hemos logrado cumplir nuestro noveno aniversario como empresa**, lo cual es sin lugar a dudas motivo de gran emoción y a la vez el punto de partida de nuevos retos para seguir consolidando a nuestra querida empresa, como una de la mejores en su actividad de Telecomunicaciones.



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.

A continuación un breve resumen de nuestros 9 años en el mercado de telecomunicaciones:

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.

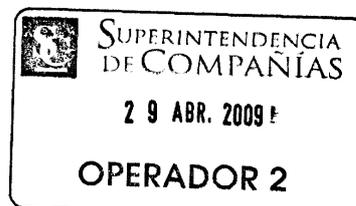
En el año 2001, logramos atraer y mantener a más clientes, satisfaciendo sus exigencias; logrando de igual manera tener un crecimiento económico-financiero adecuado.

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 FULLDATA, logró consolidar su nivel de ventas y lo más importante ha conseguido la satisfacción en nuestros clientes.

En el año 2007, logramos mantener un nivel adecuado de ventas y logramos cumplir 8 años como empresa de telecomunicaciones.

Para el período 2008, FULLDATA, ha logrado gracias al esfuerzo de todas las personas que laboramos en ella, superar el millón de dólares en ingresos operativos, incursionando con la prestación de nuestros servicios a nuevos e importantes clientes, como es el caso de PETROAMAZONAS.

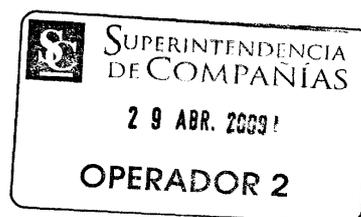
Se logró realizar una muy buena organización en varias de nuestras repetidoras, lo cual nos dio un resultado realmente importante en estabilidad, esto redujo los costos operativos para el mantenimiento de esta repetidora, la misma que es un sitio muy estratégico en los sistemas de telecomunicaciones de varios de nuestros clientes.

GESTIÓN OPERATIVA

METAS Y OBJETIVOS

En el año 2008, de igual forma como en los anteriores períodos, logramos mantener una importante coordinación de todos nuestros colaboradores, buscando y logrando el objetivo de ampliar la lista de clientes y la satisfacción de los mismos.

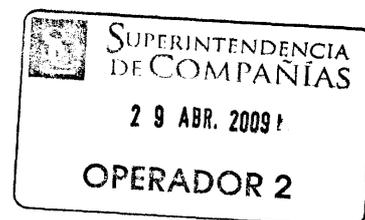
FULLDATA CIA. LTDA., experimentó en el 2008 un crecimiento en el nivel de sus ingresos operativos, en aproximadamente 12,45%, en comparación con el año 2007



A continuación, un breve análisis de los ingresos operativos 2008

FULLDATA CIA. LTDA.				
COMPARACION DE INGRESOS OPERATIVOS				
	PERÍODOS:		DIFERENCIAS	
	2007	2008	Absolutos	%
INGRESOS OPERACIONALES				
VENTAS	-919.974,80	-1.034.466,67	114.491,87	12,45
Venta de equipos	-588.892,05	-740.974,38	152.082,33	25,83
Venta ST				
mantenimiento	-292.525,44	-444.458,70	151.933,26	51,94
Venta ST reparación	-249.167,03	-187.488,31	-61.678,72	-24,75
Venta ST Instalaciones(Varios)	-770,00	-270,00	-500,00	-64,94
Venta ST Entrenamientos	-18.433,12	-42.143,15	23.710,03	128,63
Venta de Torres/Infraestructura	0,00	-15.000,00	15.000,00	0,00
Venta ST Movilizaciones	0,00	-10.367,72	10.367,72	0,00
RENTAS	-315.010,16	-293.492,29	-21.517,87	-6,83
Renta de equipos	-246.345,16	-219.522,29	-26.822,87	-10,89
Renta de Repetidoras	-68.665,00	-73.970,00	5.305,00	7,73
EXPORTACIONES	-16.072,59	0,00		
Export. serv. Mantenimiento	-9.627,68	0,00	-9.627,68	0,00
Export. serv. Instalaciones(Varios)	-6.444,91	0,00	-6.444,91	0,00

INGRESOS OPERACIONALES	2008	
CONCEPTO	VALOR	POSICIÓN
Venta de equipos y materiales	444.458,70	1
Renta de equipos	219.522,29	2
Venta ST mantenimiento	187.488,31	3
Renta de Repetidoras	73.970,00	4
Venta ST Instalaciones(Varios)	42.143,15	5
Venta de Torres/Infraestructura	41.246,50	6
Venta ST Entrenamientos	15.000,00	7
Venta ST Movilizaciones	10.367,72	8
Venta ST reparación	270,00	9
TOTAL	1.034.466,67	



Como podemos apreciar, el volumen de ingresos operacionales generados por nuestra empresa en el año 2008, asciende a \$1.034.466,67. En dicho período, el principal rubro de nuestros ingresos operativos fue la venta de equipos y materiales (\$444.458,70) que ha experimentado un notable crecimiento de aprox. 51,94% frente a las cifras del 2007; seguido de la Renta de equipos: (\$219.522,29) que comparado con el año inmediato anterior, ha tenido un decrecimiento del -10.89% aprox.

En tercer lugar se encuentra el ingreso por servicio de mantenimiento (\$187.488,31), que al compararlo con el período inmediato anterior, ha experimentado un decrecimiento del -24.75% aprox.

En cuarto lugar tenemos el ingreso por la renta de repetidoras (\$73.970,00), mismo que experimenta un incremento del 7,73% aprox., respecto del año 2007.

El quinto rubro de nivel de ingresos en el año 2008, lo conforman las Instalaciones varias (\$42.143,15), que frente al año 2007, tiene un notable crecimiento del 128,63% aprox.

En sexto lugar del nivel de ingresos 2008, se encuentra la venta de torres e infraestructura (\$41.246,50), respecto del período anterior, tiene un crecimiento del 47.33% aprox.

El séptimo rubro de ingresos, lo conforma el servicio de entrenamientos (\$15.000,00), que constituye un nuevo tipo de ingreso operacional.

En octavo lugar, está el servicio de movilizaciones, (\$10.367,72), que es un complemento de los servicios de mantenimiento, instalaciones, etc.

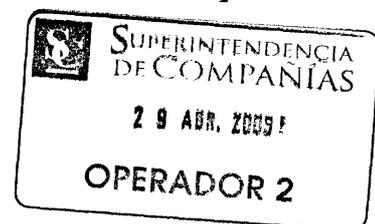
En el último lugar de ingresos operativos, se encuentra el servicio de reparación (\$270,00).

A pesar de los esfuerzos realizados, algunos clientes han dejado de trabajar con nosotros, tal es el caso de Enchapes Decorativos, Creaciones Rose, Conazul; de igual forma no hemos podido facturar al exterior.

Nuestra meta establecida para el año 2008, respecto al departamento técnico, se ha cumplido, en lo que tiene que ver a monto de facturación, a la vez debe ser un nuevo reto para el año 2009.

Un objetivo fundamental para el próximo período, será el de expandir nuestros servicios de telecomunicaciones, con el consiguiente aumento de nuestro volumen de ingresos operativos.

Para esto y para cumplir con el principal objetivo de brindar un excelente servicio a nuestros clientes, continuaremos con nuestra política de no



escatimar recursos en lo que respecta concretamente a la capacitación de nuestros técnicos, así como de nosotros.

El seguir implementando varios procedimientos en todos los departamentos, y el tener un control más minucioso del rendimiento de nuestro personal.

La nueva meta para la facturación del departamento técnico, será la de igualar y superar el nivel de facturación del año 2007 anterior, con el aseguramiento de nuevos proyectos, de ser posible a largo plazo.

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 2008, 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 fuertemente 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.

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:

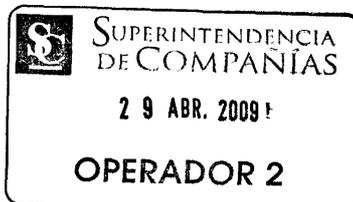
- Gracias al esfuerzo de todos quienes de una u otra manera apoyamos permanentemente a velar por el crecimiento de FULLDATA CIA. LTDA., se concretó un nivel de facturación que nos permitió mantenernos estables.

- Se ha logrado definir ventas de equipos y servicios a clientes importantes, como: Consorcio Petrolero Bloque 18, Banco Procredit, Cooperativa Tulcán, City Oriente, Conecel, Andes Petroleum, 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 dos propiedades, el terreno de Fernando en el sur y 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.

En este período hemos logrado concretar una relación de mutua colaboración entre Edity y FullData Cia. Ltda. Logrando de esta forma brindar un soporte más ágil a nuestros clientes y mejorando nuestro tiempo de respuesta.

Así también tenemos la oportunidad de promocionar y vender la línea de productos que actualmente maneja Edity, y de la misma forma Edity tienen



un soporte similar para los clientes de ellos en la región 1 por medio de FullData Cia. Ltda., todos los productos y servicios son complementarios y facturables en el caso de las dos empresas.

- Se ha mantenido y mejorado 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 y productos que Solucimet nos entrega, han emprendido un trabajo mucho más profesional, basado en normas internacionales de seguridad.

Quiero añadir señalando que hemos tenido excelentes referencias de empresas como Bloque 15, Petrobras especialmente por los trabajos de FullData Cia. Ltda. En la parte de infraestructura, trabajo que lo realiza Solucimet, calificándonos como la mejor empresa que brinda sus servicios, y esto es una excelente referencia que incluso nos ayuda sin lugar a dudas para el manejo de proyectos en empresas similares, esto es algo que lo venimos manteniendo desde el 2007

GESTION ADMINISTRATIVA - FINANCIERA

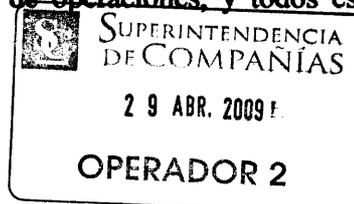
Recursos Humanos

Realmente es una misiva importante para nuestra empresa el continuar con el apoyo constante al personal que trabaja en la misma, sobre todo a los que demuestran con su trabajo diario una entrega total.

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 está que no llegamos aún a tener una total confianza en la gente y que muchas veces se nos ha hecho necesario que tanto Fernando como yo nos involucremos en esta área.

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.

Creo indispensable recalcar que se requiere que estas situaciones se las debe manejar por medio de la gerencia técnica o de operaciones, y todos estos



inconvenientes han hecho necesario el involucrar a un gerente administrativo para que implemente procedimientos de control 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 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.

La empresa 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, las cuales por lo general duran como máximo 1,5 horas, 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.

Rotación del personal

En el año 2008, la empresa ha realizado cambios e incorporación de más personal, con el propósito de seguir brindando un adecuado servicio a nuestros clientes.

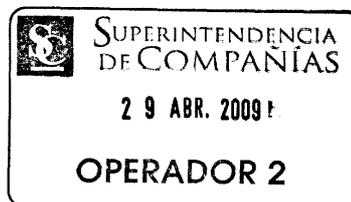
Resumo en forma breve las incorporaciones y salidas de personal:

En el mes de febrero: Ingresa Erika Albán, para trabajar en el departamento de ventas.

En el mes de marzo: Natalia Navarrete trabaja hasta el fin de dicho mes.

En mayo, se incorpora a la empresa Margarita Mora, en calidad de secretaria.

En Noviembre, sale de la empresa José Chisaguano y en su lugar se contrata a Diego Patiño; en este mismo mes, ingresa Francisco Rojas, como Gerente Administrativo, y con la finalidad de estructurar de mejor manera los procesos en la empresa e implementar controles internos.



Capacitación del personal

Como es una práctica común de la empresa, se ha dado la oportunidad para que jóvenes técnicos practicantes lo hagan en nuestra institución.

Como es de su conocimiento, 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 el mes de enero: Ximena Benavides y Jhonny Ayala asisten a un seminario tributario, en la empresa Auditricont.

En Abril: Amparo Yáñez asiste a un seminario de Excel en la Cámara de Comercio de Quito.

En el mes de junio las personas del departamento técnico, asisten a un seminario sobre retenedores en NGT S.A. En este mismo mes, Ximena Benavides y Amparo Yáñez, asisten a un seminario sobre tributación, en la CCQ.

También en este mes, Fernando Yáñez viaja a Miami, para un entrenamiento. De igual forma en este mes se capacita al personal en un taller de valores.

En Julio, Linda Valdivieso, Ximena Benavides, Amparo Yáñez y Erika Albán asisten a un seminario sobre relaciones humanas.

En este mismo mes, Ximena Benavides y Amparo Yáñez asisten a un seminario sobre legislación laboral, esto en la fundación Corfore.

En agosto se capacita al personal técnico, sobre routers, en la empresa NGT S.A.

En el mes de septiembre Ximena Benavides y Jhonny Ayala asisten a un seminario sobre NIIF, en la empresa Auditricont.

En octubre, Patricio Albuja, José Luis Taco y Stalin Gruezo, asisten a un curso en la casa del cable, sobre diseño de puesta a tierra de pararrayos.

También en este mes, la empresa apoya a Santiago Guamán para que asista a ANETA, para el curso de conducción de vehículos.

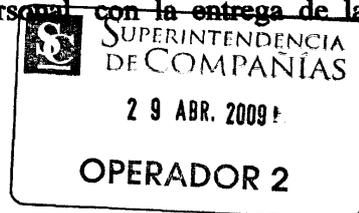
En este mismo mes, Erika Albán, asiste a un curso sobre reducción de costos por procesos en CEDEM.

En diciembre, la empresa apoya al personal para capacitarse en Motivación, en la fundación R.S.A.

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.

De igual forma, continuamos apoyando 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.

Para el 2009 se mantendrá el ingreso adicional para el departamento técnico que estará basado en un excedente de facturación de este departamento del cual tendrán un beneficio porcentual dependiendo de la facturación adicional que ellos generen.

Se que esto servirá de motivación y creará en ellos un espíritu de hacer un esfuerzo consciente y permanente.

Para lograr un mejor incentivo del personal, en el mes de mayo, por el día del trabajador, realizamos un paseo a la casa del Suizo, en el oriente, con la mayoría de compañeros, pero lastimosamente y a pesar de que se ha tratado de hacer lo mejor, hemos tenido varios comentarios negativos, lo cual me desmotiva para hacerlo nuevamente.

Pudimos tener un compartir de todos los empleados en el mes de diciembre en el hotel Colon con el cual la empresa hacia un pequeño homenaje navideño a nuestros empleados.

Obligaciones con el Estado

Como de costumbre, 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.

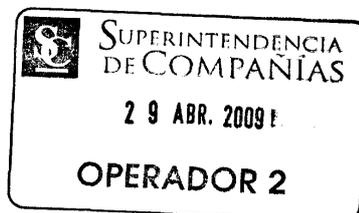
PUBLICIDAD Y MARKETING

Como es de su conocimiento, debido a falta de liquidez, 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 Andinet 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.
- Publicación en prensa, de saludos a varios importantes clientes.
- Impresión de tarjetas personales de los ejecutivos de la empresa
- Impresión de carpetas con una nueva imagen de FullData Cia. Ltda.

VARIOS ASPECTOS

Es importante anotar que debemos seguir con la buena costumbre de salir todos juntos de la oficina, para evitar contratiempos con la delincuencia, si bien es verdad que afortunadamente no hemos tenido este problema



últimamente, así mismo es verdad que eso es algo que se puede presentar de un momento a otro.

Seguimos trabajando con la empresa ALPHA TECHNOLOGIES CIA. LTDA., en lo que respecta al respaldo digital de la información importante de nuestra empresa, pero hemos visto que el soporte que ellos nos dan no es el que esperamos y que tardan mucho en asistir a chequeos que solicitamos.

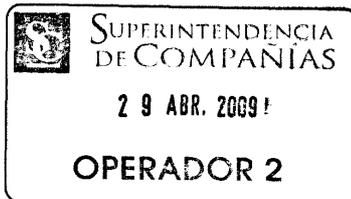
Es necesario nuevamente hacer un llamado especial a todos los integrantes de la empresa, para que sigamos trabajando con una meta común, que es la de mejorar continuamente para dar un soporte adecuado a nuestros clientes a cada momento.

Un tema que está todavía pendiente es la elaboración del Reglamento de Seguridad y Salud, para fortalecer justamente la seguridad de nuestro personal y disminuir los riesgos de trabajo, esto se lo retomará en el próximo período (2009).

Como es de su conocimiento, la empresa adquirió 3 vehículos en el año 2008: en el mes de enero, compramos a Ecu-auto un vitara 3 puertas para uso de Stalin Gruezo en el departamento técnico; de igual forma en el mes de febrero compramos al mismo proveedor otro vitara para uso del departamento técnico; en el mes de diciembre adquirimos a Motransa una camioneta Mitsubishi doble cabina, para uso de Fernando.

En resumen ha sido un año muy duro especialmente para mí, muchos años entregando mi esfuerzo incondicional, el tiempo de mi familia y el mío mismo, poniendo en riesgo cada día mi tranquilidad, mi patrimonio, la seguridad de mi familia, para ir cosechando varios sin sabores y actitudes nunca esperadas, que de una u otra manera golpearon muy duro mis sentimientos,

Ustedes saben a que me refiero y lo único que quiero es hacerles saber que lo importante de una caída es saber levantarse, y aquí estoy de pie, como pienso estar hasta cuando mi Dios lo permita, tratando de superar todos los inconvenientes, todos los malos ratos, sin guardar rencores, con el único afán de seguir permitiendo que las familias que dependen de FullData Cia. Ltda. puedan tener una estabilidad económica, que la empresa sea un patrimonio para mi familia y que cada día siga creciendo juntamente con sus integrantes. Les agradezco por su colaboración, por su esfuerzo el mismo que Dios lo sabrá recompensar, tenemos una importante y dura misión, sacar día a día a nuestra empresa adelante.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El año 2008 fue también un año de expectativas, debido en primer lugar a la política, con la elaboración de la Asamblea Constituyente de la Nueva Constitución y su posterior aprobación por la mayoría de ecuatorianos.

Los ingresos petroleros en el año 2008, permitieron un mayor gasto público, más consumo y ventas, sin embargo la conocida crisis mundial llegó a finales del año. El año 2008 queda marcado como el primer año inflacionario en época de dolarización. Todo esto pone en evidencia que el país necesita más medidas para incrementar la producción nacional.

Pese a todo lo mencionado en general se evidenció un alto consumo en el mercado de comunicaciones, debido básicamente a las nuevas tecnologías, lo que desemboca en captación de más clientes, esto reitero debe ser nuestro pilar de fortalecimiento para buscar más clientes y otorgarles un excelente servicio.

De igual forma en el año 2009 tenemos como empresa que incursionar en nuevos servicios de telecomunicaciones, como puede ser el brindar servicio de internet.

En esta parte quisiera añadir que es importante y necesario que el Departamento técnico con su Gerente a la cabeza debe convertirse el eje que sustente la operación de la empresa, que debe existir una crecimiento en los trabajos que realiza, haciéndolos con responsabilidad y agilidad, por lo mencionado pido de una manera especial que se ponga énfasis en este departamento y que en este 2009 podamos ver con resultados efectivos este anhelo que es un bienestar de todos los que hacemos la empresa.

En el departamento de Ventas, se ha visto una facturación estable, una organización con visitas planificadas, una gestión de ventas que ha mejorado, pero que aún no logra tener una solvencia total, es necesario el fortalecer en el cumplimiento de compromisos, en los seguimientos a proyectos y en la pronta elaboración de los mismos.

Nuestra querida empresa, logró cumplir con mucha satisfacción nueve años en el área de telecomunicaciones en nuestro país; por ello es necesario el agradecer a todos y cada uno de los funcionarios y funcionarias que han laborado y siguen laborando en nuestra institución, por el permanente esfuerzo que demuestran.


Jorge Yáñez Chamorro
GERENTE GENERAL
FULLDATA CIA. LTDA.

