

90.980

## **INFORME GERENCIAL AÑO 2006**

### **I. ANTECEDENTES 2006**

Enlace Digital cumplió 5 años de existencia en el año 2006, tiempo durante el cual ha realizado un largo recorrido en el área de tecnología. La empresa inició con el área de software, creando y diseñando un sistema de información, el cual se encuentra listo y funcionando para el mercado ecuatoriano.

Durante el año 2005 adquirimos la representación de varias marcas de conectividad, las cuales están siendo distribuidas hasta la actualidad. Durante el año 2006, la empresa creció en sus ventas, pero así mismo creció en sus gastos o obligaciones.

El año 2006 fue un año de crecimiento, en el cual se aportó al país dando trabajo, otorgando un servicio de excelencia y proveyendo materiales de calidad.

El año 2006 fue un año de estabilidad política, a diferencia de la mayoría de años anteriores, en los que la inestabilidad política hacía que exista inestabilidad económica. A pesar del crecimiento del país

### **II. OBJETIVOS DEL INFORME**

- Presentar a los accionistas de la empresa Enlace Digital las acciones, actividades, problemas, ventas, desarrollo empresarial, administrativo presentados durante el año 2006.

### **III. ESTRUCTURA DEL ÁREA COMERCIAL**

#### **3.1. SOFTWARE**

##### **3.1.1. Sistema de Información NEED:**

Para el año 2006 se consolidó el sistema de información NEED, el cual está listo para su venta y distribución. El sistema cuenta con los siguientes módulos:

- Administración de roles de usuarios
- Contabilidad
- Clientes y Proveedores
- Tesorería y Bancos
- Bodegas e Inventarios
- Ventas y proyectos de venta
- Importaciones
- Nómina de recursos humanos
- Crédito
- Cartera
- Fondo de Cesantía
- Activos Fijos

- Presupuestos
- Anexos SRI
- Reportes Gerenciales

### **3.1.2. Sistema NEED-SCHOOLS**

El sistema permite la comunicación más eficiente entre profesores, padres de familia, personal administrativo y alumnos. El sistema se desarrolló completamente en el año 2006, y se venderá a partir de mayo del 2007 para empezar a brindar el servicio a partir de septiembre del 2007 (nuevo año lectivo de las instituciones educativas).

### **3.1.3. Sistema ISO-TECH**

Se realizó una alianza estratégica con la empresa NOVATECH, la cual es líder en implementación de sistemas ISO en Ecuador, posicionándose como la que más proyectos y más experiencia tiene en el campo de la consultoría de sistemas de gestión de calidad.

La empresa Enlace Digital desarrollará un sistema que facilite la gestión de NOVATECH en sus clientes y sirva de valor agregado. El sistema se culminó en abril del 2007, y está listo para la venta.

## **3.2. DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN**

### **3.2.1. MARCA D-LINK**

El año 2006 fue un año de posicionamiento y crecimiento de la marca D-Link. Los productos que se comercializan bajo esta marca son: tarjetas de red, wireless, switches, routers, print servers, firewalls, VoIP, access points, etc.

### **3.2.2. MARCA HUBBELL**

El año 2006 fue un año de posicionamiento de la marca Hubbell, ya que en años anteriores el proveedor tuvo un distribuidor que hizo quedar mal a la marca. El año 2006 sirvió para que la marca se posicione como de excelencia. Los productos de venta son todos los relacionados con elementos de cableado Estructurado.

### **3.2.3. MARCA QUEST**

Quest es una marca de cableado estructurado que va dirigida a otro segmento de mercado más bajo que Hubbell, por lo que los clientes requieren más precio que calidad.

### **3.2.4. MARCA NEXANS**

Fabricante líder mundial en cable y fibra óptica, el cual se ha constituido en uno de los productos más importantes de nuestra empresa. Así mismo el año 2006 sirvió para posicionar la marca a nivel local.

### **3.2.5. MARCA DEXSON – BEACOUPE**

Estas marcas son de compra local a la empresa INSELEC. Nos hemos convertido en uno de sus principales clientes en tan solo un año de labores

### **3.2.6. MARCA NOD32 – ANTIVIRUS SYSTEM**

Contamos con la distribución de la marca líder de protección antivírica a nivel mundial, el cual ha detectado todos los virus "In the Wild" de la revista Virus Bulletin, y cuenta con el record de premios ganados VB100%.

## **3.3. SOPORTE – ASESORIA – VALOR AGREGADO**

La empresa Enlace Digital cuenta con un departamento de Ingeniería, el cual da asesoría a los clientes en sus computadores, en la instalación de equipos D-Link, en servidores de comunicación, en seguridades informáticas. Este es un valor agregado muy importante para nuestros clientes, ya que ningún distribuidor hace lo mismo.

#### IV. RESUMEN DE VENTAS AÑO 2006

##### 4.1. SOFTWARE

DESCRIPCIÓN	USD.
Sistema de Información NEED	30,288.02

##### 4.2. MARCA D-LINK

DESCRIPCIÓN	USD.
D-LINK	331,879.12

##### 4.3. MARCA HUBBELL

DESCRIPCIÓN	USD.
HUBBELL	141,387.27

##### 4.4. MARCA QUEST

DESCRIPCIÓN	USD.
QUEST	89,031.90

##### 4.5. MARCA NEXANS (Cable)

DESCRIPCIÓN	USD.
NEXANS	199,917.70
NEXXT	11,919.35
TOTAL	211,837.05

##### 4.6. MARCA DEXSON - BEACOUPE

DESCRIPCIÓN	USD.
DEXSON	35,621.51
BEACOUPE	69,865.32
TOTAL	105,486.83

##### 4.7. MARCA NOD32

DESCRIPCIÓN	USD.
NOD32 - ANTIVIRUS SYSTEM	15,298.24

##### 4.8. SOPORTE Y ASESORIA

DESCRIPCIÓN	USD.
MANTENIMIENTO	10,386.64
COMUNICACIONES Y SEGURIDADES	5,391.33
VARIOS	31,947.66
TOTAL	47,725.63

CONFIDENCIAL

#### 4.9. RESUMEN TOTAL DE LA EMPRESA

DESCRIPCIÓN	USD.
TOTAL VENDIDO POR LA EMPRESA	972,934.06

#### V. PROBLEMAS PRESENTADOS 2006

La situación política del país no ayuda a la estabilidad económica. Los proveedores internacionales no confían en el Ecuador, para hacer una inversión fuerte, debido a esto es que el crédito otorgado no es el suficiente y eso causa problemas de liquidez.

La cultura de NO PAGO de las personas y empresas afecta de sobremanera a las finanzas de Enlace Digital, ya que en promedio las empresa pagan con 20 días de retraso.

#### VI. ADMINISTRACION 2006

##### 5.1. PERSONAL:

Hemos mantenido un personal bastante estable durante el año 2006.

A continuación detallo el personal que conforma la empresa:

- Administración:
  - Presidente Ejecutivo: Ing. Pablo Zurita B.
  - Gerente General: ING. Andrés Zurita B.
  - Asistente Administrativa / Cobranzas: Cristina Jiménez
  - Contador General: Lic. Juan Carlos Taípe
  - Mensajería administrativa: Romel Mora
  - Limpieza: Sara Gonzaga
- Ingeniería:
  - Director Ingeniería: Ing. Andrés Cevallos
  - Antivirus, soporte, seguridades IT: Ing. Juan Carlos Brito
  - Desarrollo: Ing. Sandra Lasluiza
  - Desarrollo: Tulio Navarrete
- Ventas:
  - Director de Ventas Networking: Ing. Doris Yáñez
  - Director de Cableado Estructurado: Ing. Elizabeth Villacís
  - Ing. Guido Bermúdez: Ejecutivo de Ventas
  - Johana Erraez: Ejecutivo de Ventas
- Almacén y Bodega
  - Jefe Almacén: Jorge González
  - Facturación: Mireya Arias
  - Bodega: Henry Forero
  - Mensajero / chofer Almacén: Roberto Freire

##### 5.2. CAPACITACIÓN

Durante el año 2006 se invirtió en capacitación a personal de Enlace Digital, especialmente al departamento de ventas, con cursos de D-Link y cableado estructurado. Las personas que recibieron capacitación durante el año fueron:

- Ing. Doris Yáñez
- Ing. Elizabeth Villacís
- Ing. Juan Carlos Brito
- Ing. Guido Bermúdez

### **5.3. OBLIGACIONES:**

La empresa cumple con todas las obligaciones que exige el estado, y se encuentra al día en todas.

### **5.4. PUBLICIDAD Y MARKETING**

La empresa Enlace Digital invierte mensualmente en publicidad en la revista PC World, la cual está orientada al mercado de gerentes y líderes de tecnología del país.

### **5.5. OFICINAS**

Durante el año 2006 la empresa estuvo ubicada en la Av Shyris, pero con el transcurso del tiempo la oficina quedaba pequeña y no había suficiente espacio de parqueo, lo cual representaba un problema. Ante lo cual las oficinas se trasladaron a la calle Francisco Izazaga N45-07 en donde se da mejor atención al cliente y más comodidad para el personal de la empresa.

## **VII. PROYECCIONES 2007**

Las proyecciones para el año 2007 son de crecer el 40% en las ventas del año.

### **7.1. SOFTWARE:**

- Contratar una persona responsable del área para las ventas y marketing para el sistema de información NEED.
- Consolidar las alianzas estratégicas para mejorar las ventas a través de dichas alianzas para el sistema ISO TECH.
- Capacitar a personal interno y externo de la empresa para realizar las implementaciones del sistema
- Consolidar al personal de desarrollo para que se solidifique el grupo de ingeniería.
- Hacer un brochure de presentación informativo de las características del producto

### **7.2. VENTA Y DISTRIBUCIÓN DEL PRODUCTOS:**

- Reestructurar el departamento de ventas para obtener mejores resultados
- Contratar personal adicional de ventas.

### **7.3. BENEFICIOS:**

- Se planea adquirir un servicio de seguro médico adicional para los empleados
- Ampliar la capacitación de los colaboradores de la empresa.

### **7.4. PUBLICIDAD Y MARKETING**

- Ampliar nuestra gama de productos
- Hacer más publicaciones en medios
- Hacer una nueva página web con información completa de la empresa.
- Hacer una carpeta de presentación de la compañía y de todas sus líneas de negocios.

## VIII. CONCLUSIONES

El año 2006 fue un año de crecimiento en las ventas de la empresa, sin embargo los problemas también han subido. La falta de liquidez de la empresa hace que tengamos problemas, debido al crédito exagerado que se toman los clientes, aduciendo que si a ellos no les pagan, entonces tampoco pueden pagar sus deudas.

La inestabilidad política que se pronostica especialmente en los primeros meses del año 2007 afectará las ventas, sin embargo esperamos que podamos salir adelante.

Hay que inyectar capital, ya sea con crédito o venta de acciones de la empresa para sobrellevar dichos problemas.

enlace digital

Firma Autorizada

