

INFORME GERENCIAL AÑO 2007

I. ANTECEDENTES 2007

Enlace Digital cumplió 6 años de existencia en el año 2007, 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, y durante el año 2007 nos consolidamos.

El año 2007 fue un año de crecimiento, en el cual se aportó al país dando trabajo, otorgando un servicio de excelencia y proveyendo materiales de calidad.

Nos posicionamos como uno de los mejores distribuidores mayoristas de cableado estructurado, networking y antivirus 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 2007.

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 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

Total de Ventas : \$1,307.575.35

enero	febrero	marzo	Abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
82,837.40	83,680.85	102,582.41	109,895.92	88,246.20	85,819.89	104,279.35	118,382.86	130,771.13	118,915.18	147,553.13	134,611.03

CONFIDENCIAL

V. ADMINISTRACION 2007

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: Gisella Olmedo
 - Mensajería administrativa: Romel Mora
 - Limpieza: Sara Gonzaga
- **Ingeniería:**
 - Director Ingeniería: Ing. Andrés Cevallos
 - Antivirus, soporte, seguridades IT: David Toapanta
 - Desarrollo: santiago Morla
- **Ventas:**
 - Director de Ventas Networking: Ing. Doris Yáñez
 - Director de Cableado Estructurado: Ing. Elizabeth Villacís
 - Director Antivirus & Seguridades: Ing. Juan Carlos Brito
 - Director Software: Nancy Andrade
 - Tatiana Gallegos: Ejecutivo de Ventas
 - Carolina Carrera: Ejecutivo de Ventas
 - María Laura Carrión: Ejecutivo de Ventas
 - Johana Erraez: Ejecutivo de Ventas
 - Jorge Gonzalez: Ejecutivo de Ventas
- **Almacén y Bodega**
 - Facturación: Katherine Estrella
 - Bodega: Edwin Rodríguez
 - Mensajero / chofer Almacén: Roberto Freire

5.2. OBLIGACIONES:

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

5.3. PUCBLICIDAD 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.

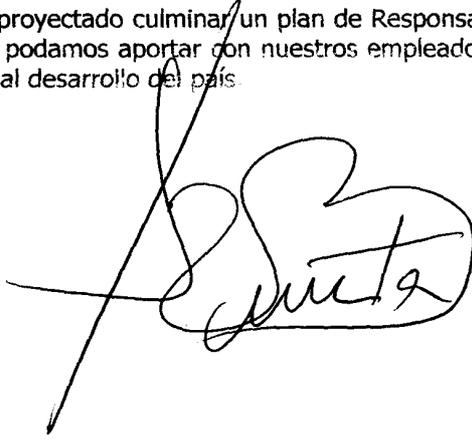
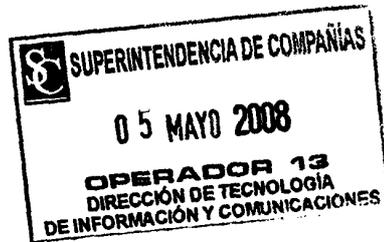
VI. RESUMEN EJECUTIVO DE RESULTADOS 2007:

El 2007 fue un año de crecimiento y consolidación empresarial, logramos obtener la representación mayorista del antivirus NOD32, las líneas de negocio crecieron en ventas respecto al año 2006 en un 38%. En la parte administrativa se lograron importantes éxitos tanto para la dirección como para los empleados, se han hecho cursos de certificación para elevar el nivel de asesoría a los canales, lo cual nos ha distinguido de la competencia y hace que seamos bien vistos por parte de los proveedores.

En la parte financiera podemos decir que la utilidad neta de la empresa alcanzó un 2.3%, sin tenemos como meta para el año subir 5 puntos porcentuales para el 2008.

Logramos culminar con éxito el plan estratégico de la empresa, mediante el cual hemos trazado lineamientos específicos para los próximos 5 años, de tal manera que alcancemos el anhelado éxito empresarial.

Tenemos proyectado culminar un plan de Responsabilidad Social Empresarial para el año 2008, en el cual podamos aportar con nuestros empleados, en una mejor salud y educación, para así contribuir al desarrollo del país.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'S. Santa', is written over the text. The signature is stylized and somewhat illegible.

CONFIDENCIAL
