

INFORME GERENCIAL AÑO 2007

I. PRESENTACIÓN

Es grato presentar el informe de gestión anual de la Gerencia de la empresa Enlace Digital correspondiente al año 2008, el cual destaca las actividades más importantes realizadas dentro de nuestras líneas comerciales y estrategias utilizadas para conseguir los objetivos.

Los logros alcanzados es producto del accionar en equipo y las sinergias generadas con otros actores que impulsan el Desarrollo Económico de nuestra compañía, por ello afirmamos que las actividades desarrolladas a nivel de gestión e implementación de estrategias, no son otra cosa que la respuesta a las demandas del entorno, para lo cual debíamos cumplir metas ambiciosas pero realizables, que permitan la generación de ingresos que permitan enfrentar la situación económica-política del Ecuador.

Como resultados relevantes de la gestión, debemos señalar que en el año 2008 se lograron muchos objetivos estratégicos entre los que podemos mencionar: alinear la estrategia de la compañía, incrementar las ventas en un 70%, consolidar un equipo de trabajo, empezar con las actividades de marketing para posicionar la/s marca/s de la compañía, entre otros.

II. ANTECEDENTES 2008

Enlace Digital cumplió 7 años de existencia en el año 2008, tiempo durante el cual ha realizado un largo recorrido en el área de tecnología. Nos hemos posicionado como la mejor opción para la venta al por mayor de elementos de tecnología, especializados en redes, comunicaciones, networking, antivirus. La empresa inició con el área de software, creando y diseñando un sistema de información, el cual ha tenido ventas esporádicas, debido a la gran complejidad del mismo y a la falta de personal experto que pueda implementarlo. Actualmente el sistema está listo y activado, cuenta con un know how muy grande de varios años de experiencia y varios clientes que aportaron sus ideas para culminar su desarrollo.

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, durante el año 2007 nos consolidamos, siendo el competidor a tomar en cuenta debido a su crecimiento y calidad de servicio, en el año 2008 continuamos con el crecimiento y consolidación y buscamos mejores fuentes ingresos y estrategias bien definidas como por ejemplo en networking posicionarnos como el mejor mayorista en el segmento corporativo.

El año 2008 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.

III. 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.

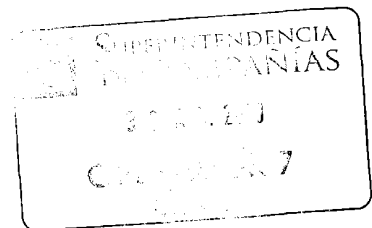
IV. COMERCIAL

Dentro del área comercial la empresa tuvo su mayor éxito dentro de los 7 años de existencia de la compañía.

La estructura de área está conformada de la siguiente manera:

1. DISTRIBUCIÓN MAYORISTA
 - a. Cableado Estructurado
 - b. Networking
 - c. Antivirus y Seguridades
2. SOFTWARE Y SOPORTE
 - a. Sistema de Información NEED
 - b. Sistema CAP (Control de acceso de personal)
 - c. Sistema NEED Lunch (Control de gestión de comedores)

Para lo cual en cada línea de negocios contamos con estrategias independientes pero relacionadas para llevar a cabo la estrategia empresarial.



Handwritten signature or initials.

CABLEADO ESTRUCTURADO

En esta línea de negocios contamos con la distribución de varias marcas, y contamos con la solución completa para todas las categorías de cableado, es decir, categoría 5E, 6 y 6ª. Estas se distribuyen de la siguiente manera según el cuadro siguiente:

	Marcas					
	Hubbell	Quest	Netwire	Nexans	Dexson	Beacoup
Elementos de cab. estructurado	X	X				
Cable	X		X	X		
Cat 5E	X	X	X	X		
Cat 6	X		X	X		
Cat 6A	X					
Armarios, gabinetes y accesorios						X
Enrutamiento					X	
Fibra óptica	X			X		

El año 2008 sirvió para posicionar de manera exitosa la marca HUBBELL que el nuestro caballo de batalla. Hasta el año 2008 no se contaba con la monomarca, es decir, muchos negocios no se culminaron debido a que no contábamos con el cable en marca HUBBELL, cosa que se solucionó ya que a finales del año 2008 se pudo poner la primera orden de compra de cable. Mientras tanto contábamos con la solución en Nexans y en Netwire, este último es marca propia que se fabrica en China y ha tenido un éxito impresionante y gran acogida por parte de nuestros clientes. En la parte de armarios, gabinetes, canaletas y accesorios, contamos con la distribución de Inselec, quien es el fabricante y mayorista de estos elementos, contando con buenas relaciones y posicionándonos año a año como uno de sus principales clientes.

La línea de Cableado Estructurado si bien es cierto que posicionó a HUBBELL y NETWIRE en especial en Quito y la región sierra norte, quedó mucho trabajo por hacer en el resto del país.

La línea no tuvo el crecimiento esperado y tuvo un estancamiento en las ventas, sin embargo que es una línea que maneja márgenes de rentabilidad muy aceptables.

NETWORKING

El posicionamiento de la marca D-Link en el mercado ecuatoriano es una realidad desde hace varios años, tiempo durante el cual la marca ha demostrado seriedad, alto rendimiento, garantía e innovación, aspectos que han hecho que sea la marca a seguir por la competencia.

Enlace Digital empezó su distribución en el año 2005 y se ha convertido en el principal socio de negocios de la marca D-Link en el segmento corporativo, esto es debido al gran nivel de conocimientos del personal con el que cuenta la compañía, lo que es parte de la estrategia de la misma. Casi todos los clientes corporativos han elegido trabajar con Enlace Digital y manejamos mejores márgenes de los que se manejan en el segmento retail.

Para el año 2008 Enlace Digital contó con dos marcas principales y la segmentación de los siguientes productos en general:

	Marcas	
	D-Link	Netkrom
Tarjetas de red	X	
Switches	X	
Wireless	X	X
KVMs	X	
Antenas	X	X
Cámaras IP	X	
Convertidores	X	
Print Servers	X	
Ruteadores	X	
VoIP	X	

Como se puede ver en el cuadro anterior se cuenta con una solución bastante completa en D-Link. Por el contrario en la marca Netkrom no tuvimos mucho éxito y el stock de dicha marca no tuvo la rotación esperada, para lo cual analizaremos con mayor detenimiento una marca que nos permita tener mayor penetración en el mercado como por ejemplo Ubiquity.

La línea de Networking fue la de mayor crecimiento de la compañía, sin embargo que es la de menor margen de rentabilidad

ANTIVIRUS Y SEGURIDADES

Esta es considerada la línea de mayor proyección en la empresa, es la más nueva y tuvimos el mayor éxito con la misma al haber obtenido la distribución exclusiva de la marca ESET para todo el territorio ecuatoriano desde el mes de julio del 2008. A partir de ese mes las ventas incrementaron exponencialmente y la estrategia de canales impuesta por la compañía se empezó a crear. Como es de suponerse al inicio tuvimos varios inconvenientes para armar la red de canales, sin embargo poco a poco se ha solidificado la estrategia y empieza a dar resultados halagadores.

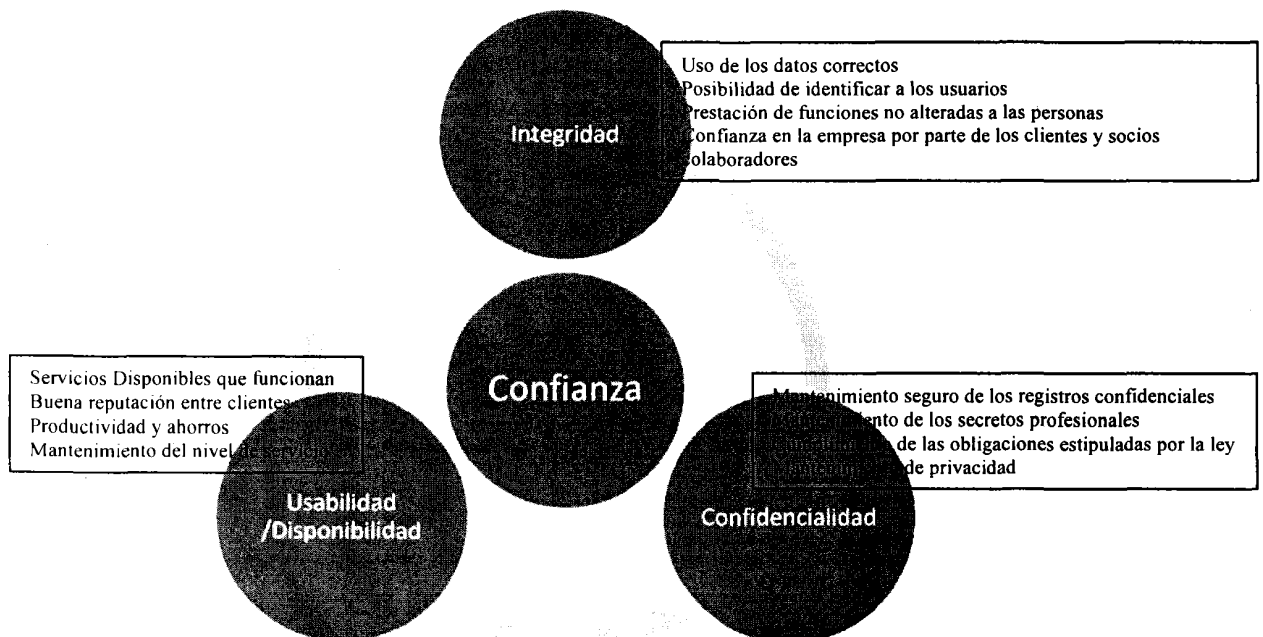
El mayor problema de la línea fue el soporte técnico que no llegábamos a dar abasto a todos los clientes. Sin embargo se contrató personal y dimos muchas charlas de capacitación tanto comercial como técnica a nuestros clientes con el objetivo de que ellos estén en capacidad de atender las llamadas de soporte técnico.

Tenemos exclusividad en el producto y no contamos con otras marcas para su distribución, sin embargo estamos en la búsqueda de otras soluciones complementarias en el aspecto de seguridad.

El porcentaje de rentabilidad es el más alto de la compañía y podemos decir que es la línea de negocios con mayores expectativas, debido a los siguientes aspectos:

- La cultura de la población respecto a la seguridad informática está cambiando e incrementando considerablemente
- Cada vez son mayores los riesgos que tienen las empresas con amenazas informáticas y delitos informáticos.

Actualmente los beneficios de tener seguridad en la información son muchos pero principalmente:



SOFTWARE

La empresa ha seguido desarrollando el sistema de información NEED y el año 2008 se mantuvieron las ventas, no hubo el crecimiento esperado ya que se contrató un vendedor que no dio los resultados esperados. El sistema tiene problemas mayores y se está analizando la posibilidad de cambiar el sistema a una plataforma más amigable y fácil de desarrollar y programar. Con el conocimiento adquirido de la utilidad del sistema, se puede desarrollar un sistema un poco tiempo y escogiendo la mejor herramienta de diseño.

Para el año 2008 se implementaron 5 clientes con el sistema, los cuales quedaron algunos para acabar la implementación en el año 2009.

Sin embargo se consiguieron otros productos que no se han logrado vender como se esperaba, estos son: NEED Lunch y CAP.

1. NEED LUNCH: es un sistema para manejar, controlar la gestión y ventas de comedores ejecutivos. De este sistema no hemos hecho gestión de venta.
2. CAP: es un sistema de control de asistencia de personal por medio de la huella digital. Este sistema hemos vendido en especial a los clientes con los que cuenta Enlace Digital

V. MARKETING

Los aspectos de marketing de la compañía empezaron a tomar importancia a raíz de la distribución exclusiva de ESET en Julio y en la planificación estratégica de la compañía.

Se nombró una persona a finales del año para manejar el área de marketing de la compañía, con la cual se empezaron a hacer cosas básicas para posicionar las marcas.

Se visitaron canales de distribución para ver las necesidades de los mismos, se participó en la feria de tecnología ExpoVida 2008 en el Centro de Exposiciones Cemexpo, en la cual participamos exclusivamente con la marca ESET.

Se diseñó mucho material publicitario para hacer presencia en canales de distribución. Se desarrollaron cursos tanto técnicos como comerciales para instruir a los usuarios de ESET, se hizo material BTL como camisetas para la participación en la feria de tecnología.

Se dio inicio al desarrollo de la página web de la compañía para lo cual se contrató una empresa especializada, con lo que pudimos darle nueva imagen al portal de la empresa y para la segunda etapa del proyecto se pretende dar servicios a nuestros clientes por medio de catálogos en línea e información relevante, promociones, etc.

Por parte de HUBBELL no se contó con apoyo para el área de marketing, inclusive no hubieron las suficientes visitas por parte del representante para la región, ni el apoyo para el crecimiento de la marca, todo el trabajo de posicionamiento de la marca ha sido hecho por Enlace Digital. A finales del año pasado se adquirió el equipo

certificador de redes, para dar más valor agregado a los clientes de Enlace Digital que adquieran la solución completa con nosotros.

D-Link tampoco cumplió con los desayunos y tampoco tuvimos apoyo de material BTL para posicionar la marca y apalea un poco la avalancha de la competencia.

VI. OPERACIONES & LOGISTICA

Esta área se ocupa de satisfacer las necesidades de los clientes internos y externos para la entrega de mercadería. Debe planificar diariamente los despachos para lo cual cuenta contamos con un vehículo – camioneta doble cabina, se coordina con los vendedores y las facturas realizadas durante los horarios establecidos para dicho trabajo. Las entregas se hacen dos veces por día. Así mismo se encarga de planificar y controlar las compras de importaciones que llegan del exterior sea en el aeropuerto de Quito o que llegue en contenedor desde Guayaquil, para lo cual se cuenta con proveedores especializados para el efecto.

VII. IT

Esta área que está a cargo del Ing Andrés Cevallos se encarga de satisfacer principalmente a los clientes internos en las áreas de:

- Soporte – Help Desk
- Infraestructura
- Comunicaciones
- Sistema de Información – software

IT es un componente importante para la consecución de las metas empresariales ya que dependemos en gran medida del sistema de información, internet, comunicaciones, para estar conectados en tiempo real con las sucursales de la compañía y las empresas del grupo.

La importancia de tener información real y a tiempo para la toma de decisiones es fundamental para el éxito de la compañía, esta es considerada una fortaleza de la compañía ya que contamos con el personal especializado para poder desarrollar, cambiar o modificar el sistema para obtener mejores reportes y resultados.

Por otro lado el departamento de IT ha desarrollado software adicional que se puede vender y que estará disponible la público:

- CAP: sistema de control de asistencia de personal
- NEED Lunch: Sistema de control de comedores ejecutivos

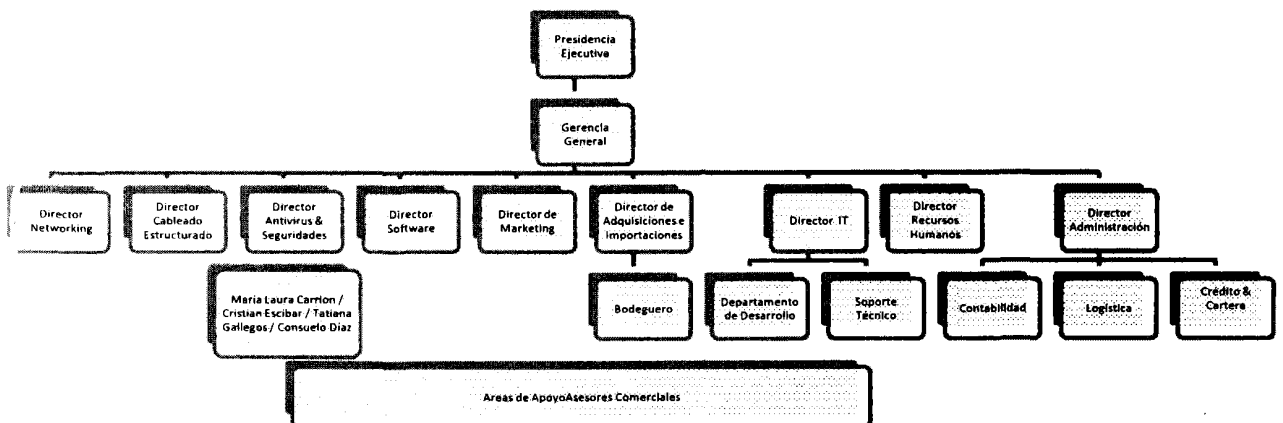
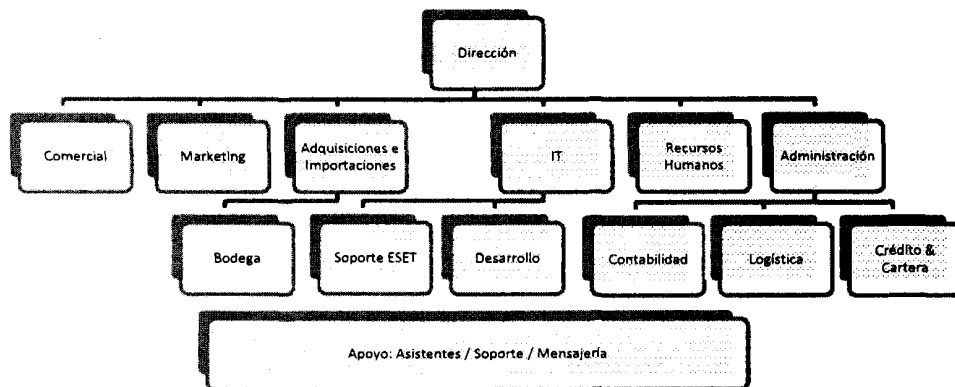
Estos sistemas pueden ser explotados y hacen que el departamento de IT sea autosustentable con sus propias ventas.

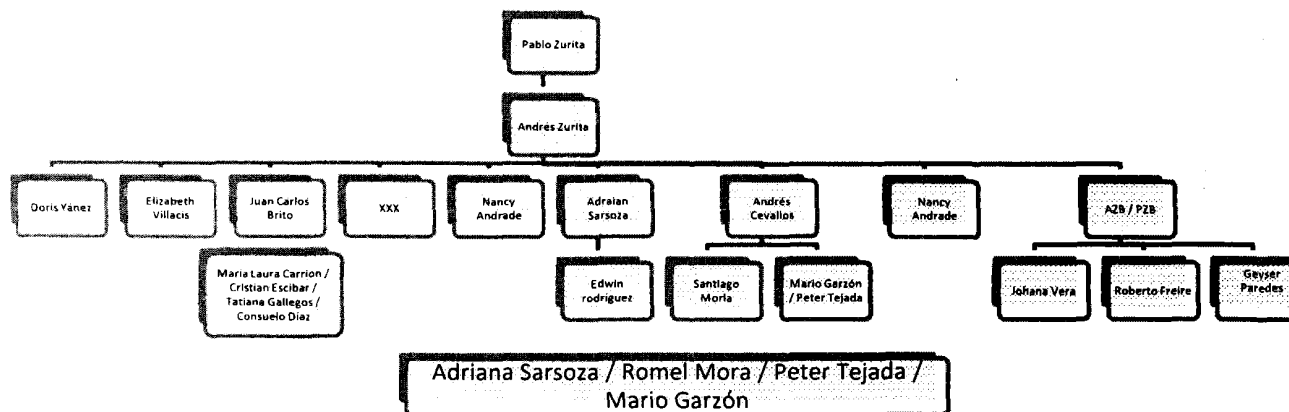
Para el año 2009 tenemos el propósito migrar la plataforma del sistema NEED hacia una plataforma más amigable y fácil de usar y programar.

VIII. RECURSOS HUMANOS

En el área de recursos humanos la empresa ha dado pasos importantes, siendo lo principal la consolidación de un equipo de trabajo, a pesar de la rotación de personal en algunas áreas, hemos buscado siempre mejorar el perfil de la persona idónea para las funciones, basándonos en calidad de personal y no en precio del mismo.

El organigrama que se puede ver en el anexo 2 se verifica la estructura funcional y horizontal de la compañía que acompaña a la estrategia de la misma.





IX. FINANCIERO

El estado de resultados de la compañía presenta un activo importante y ha mejorado prácticamente en la misma proporción que el incremento de las ventas entre los años 2007 al 2008, lo cual hace lógica tomando en cuenta que para crecer tenemos que apalancarnos ya sea en proveedores o en instituciones bancarias. El crecimiento indiscutiblemente requiere dinero, sin embargo dentro de las políticas para el año 2009 está el cerrar más los créditos a los clientes. Nuestro principal problema financiero es la tienen su raíz en la recuperación de cartera, y debido a la crisis que empezó en el año 2008, debemos tomar medidas que nos permitan mejorar el flujo de dinero de la empresa, ya que ésta ha crecido prácticamente sin ayudas externas.

Las condiciones crediticias de las instituciones financieras han caído drásticamente por lo que Enlace Digital tiene que tomar precauciones.

Ver anexo 1.

X. VENTAS

El total de ventas del año 2008 fue de USD **2,016,026.95**

Las ventas del año 2008 por línea de negocios se resume a continuación:

ANTIVIRUS Y SEGURIDADES	CABLEADO ESTRUCTURADO	NETWORKING	SERVICIOS	SOFTWARE	VARIOS
287,329.0607	890,901.3681	795,817.6200	7,185.2742	47,482.6220	6,776.7326

Las ventas mensuales de la compañía fueron de la siguiente manera:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
128,654.84	115,822.40	117,185.06	164,916.76	137,608.66	179,701.90	186,551.11	178,211.75	182,271.21	196,903.13	201,774.65	245,890.92

Las ventas mensuales de la línea de Antivirus y Seguridades compañía fueron de la siguiente manera:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
7,031.06	9,429.24	12,909.42	17,318.23	14,953.05	11,852.51	28,829.65	31,353.33	30,063.94	36,389.01	37,987.87	49,211.73

Las ventas mensuales de la línea de Cableado Estructurado compañía fueron de la siguiente manera:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
76,601.15	55,715.26	61,530.23	71,947.03	56,423.17	72,380.53	93,287.10	77,201.37	69,125.24	73,122.01	77,827.74	105,740.33

Las ventas mensuales de la línea de Networking compañía fueron de la siguiente manera:

ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
41,524.95	47,630.89	40,195.78	69,158.58	63,911.19	89,461.66	52,500.88	64,500.58	75,519.60	82,045.32	84,417.04	84,951.13

Los 10 productos más vendidos en el año 2008 fueron:

No.	Descripción	Cantidad Vendida	Precio Promedio	Total
1	ACCESS POINT INALAMBRICO IEEE 802.11G, 54/108MBS, BRIDGE	2453	150140.40	150140.40
2	CABLE UTP 4 PARES CAT 5E	432951	126691.01	126691.01
3	CABLE FTP 4 PARES CAT 5E	88773	53268.72	53268.72
4	PATCH PANEL RJ45 DE 24 P. CAT. 6 SOLIDO SC	338	40170.92	40170.92
5	CABLE UTP 4 PARES CAT 6	83044	38948.82	38948.82
6	CABLE UTP 4 PARES CAT 6	58860	31312.10	31312.10
7	ROUTER INALAMBRICO IEEE 802.11G 4P LAN + 1 P WAN	643	30487.49	30487.48
8	ACCESS POINT INALAMBRICO CORPORATIVO, IEEE 802.11G PoE, SNMP, 54/108MBS, BRIDGE	188	30143.05	30143.05
9	CAMARA IP INALAMBRICA IEEE 802.11g, 2.4GHZ, 54Mbps CON AUDIO	156	28972.64	28972.64
10	SWITCH ADMINISTRABLE CAPA2+/4, 48P 10/100/1000MBPS+ 4 P COMBO 1000BASE-T + 2 SLOTS PARA PUERTO 10G	13	26431.16	26431.16

CONFIDENCIAL

Los 10 clientes más vendidos en el año 2008 fueron:

No.	Nombre Cliente	Porcentaje
1	PUNTONET S.A.	8.7660%
2	AKROS CIA. LTDA.	3.3582%
3	SINFOTECNIA	2.5039%
4	ANDEANTRADE	2.3915%
5	TECNOBIS	2.3406%
6	CODABE S.A.	2.2715%
7	MICROCIRCUITOS	1.7531%
8	GRYA CIA. LTDA.	1.6628%
9	SOLUCIONES INTEGRALES CODIGO - JAIME VELA MARTINEZ	1.4557%
10	INFORC ECUADOR	1.3283%

Los 10 productos más rentables en el año 2008 fueron:

No.	Descripción	Rent.
1	ESET NOD32 ANTIVIRUS 4.0 BUSINESS EDITION	64536.98
2	ESET SMART SECURITY 4.0 BUSINESS EDITION	28991.31
3	CABLE UTP 4 PARES CAT 5E	28023.58
4	SISTEMA DE INFORMACION NEED	21544.71
5	ACCESS POINT INALAMBRICO IEEE 802.11G, 54/108MBS, BRIDGE	20610.35
6	CABLE FTP 4 PARES CAT 5E	16279.63
7	PATCH PANEL RJ45 DE 24 P. CAT. 6 SOLIDO SC	16117.96
8	SISTEMA ISO TECH (paquete básico)	9329.37
9	PATCH PANEL RJ45 DE 24 P. CAT. 5E SOLIDO	8889.52
10	CABLE UTP 4 PARES CAT 6	7650.38
11	CONECTOR RJ45 8 HILOS CAT. 5E	5742.05
12	CABLE UTP 4 PARES CAT 6	5335.20
13	WIRELESS SWITCH, 24 PUERTOS 10/100/1000MBS POE	5272.74
14	ROUTER INALAMBRICO IEEE 802.11G 4P LAN + 1 P WAN	4964.06

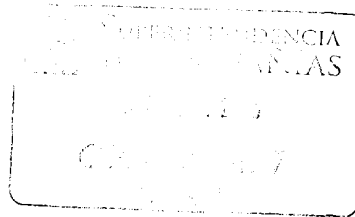
XI. RESUMEN EJECUTIVO DE RESULTADOS 2008:

El 2008 fue un año de crecimiento y consolidación empresarial, logramos obtener la representación mayorista exclusiva del antivirus ESET NOD32, las líneas de negocio crecieron en ventas respecto al año 2007 en un 60%. 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 los USD 50.964.43 mejorando la rentabilidad del año 2007 que fue de alrededor de USD 30.000.00. Esto se debió al trabajo de todo un equipo de personas que conformamos Enlace Digital.

Logramos avanzar 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. Dicho plan está siendo pulido debido a los grandes cambios del entorno, como son la crisis económica mundial y las políticas del gobierno.

Tenemos proyectado culminar un plan de Responsabilidad Social Empresarial para el año 2009, en el cual podamos aportar con nuestros empleados, en una mejor salud y educación, para así contribuir al desarrollo del país.



Handwritten signature or initials.