Quito, 1 de marzo de 2013

Ingeniero

Oscar Vásconez Salguero

Presidente

Asunto: **Informe de Gerencia sobre Ejercicio Económico del Año 2012.**

Señor Presidente:

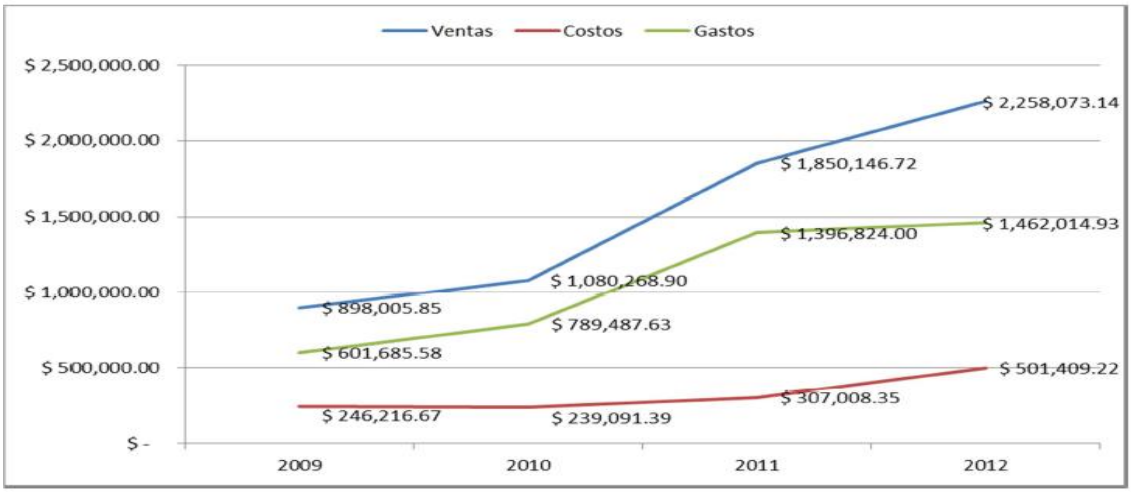
Atendiendo las disposiciones de la Superintendencia de Compañías y el Estatuto de nuestra empresa, pongo en su conocimiento, y a través de Usted de la Junta General de Socios, el siguiente informe que resume los puntos relevantes de nuestra actividad durante el Ejercicio Económico 2012:

- El total de ingresos por ventas durante el 2012 fue de $ 2´258.073.14, comparado con $ 1´847,887.39 del año 2011, para un incremento del 22.2%.

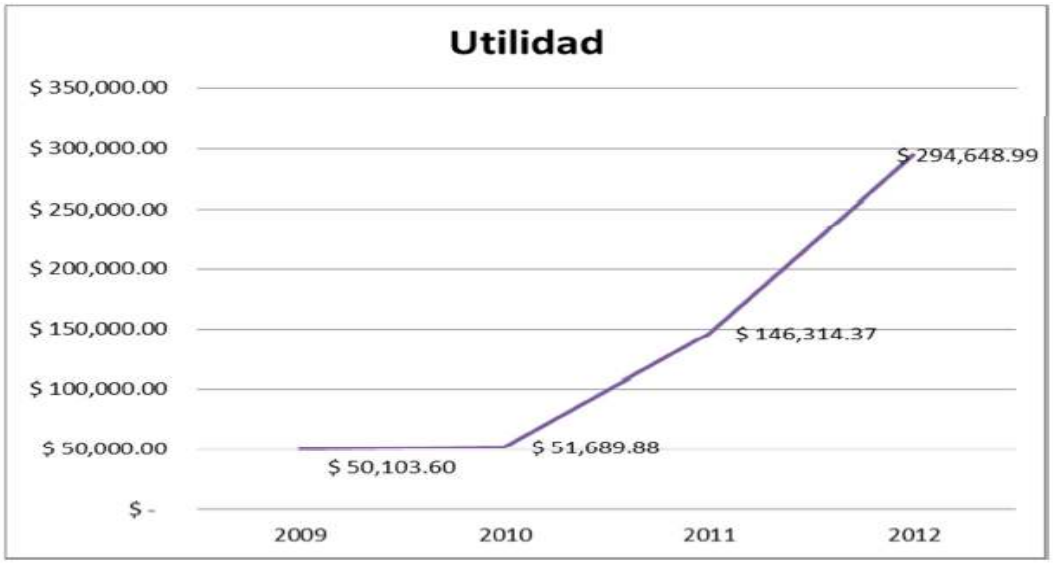
  Este número, en forma similar a lo ocurrido en el ejercicio anterior, está sustentado en el cierre de un único negocio que representa algo más del 30% del resultado general: este año fue el proyecto ejecutado para Desca/CNT, el año pasado fue Otecel. La referida transacción es de $717.191 aunque el valor finalmente facturado pueda ser algo menor en función de la cláusula de renegociación incluida en el contrato.

- La utilidad bruta se sitúa al final del 2012 en $ 294,648.99 valor que casi duplica el ejercicio anterior que fue de $ 146,314.37.

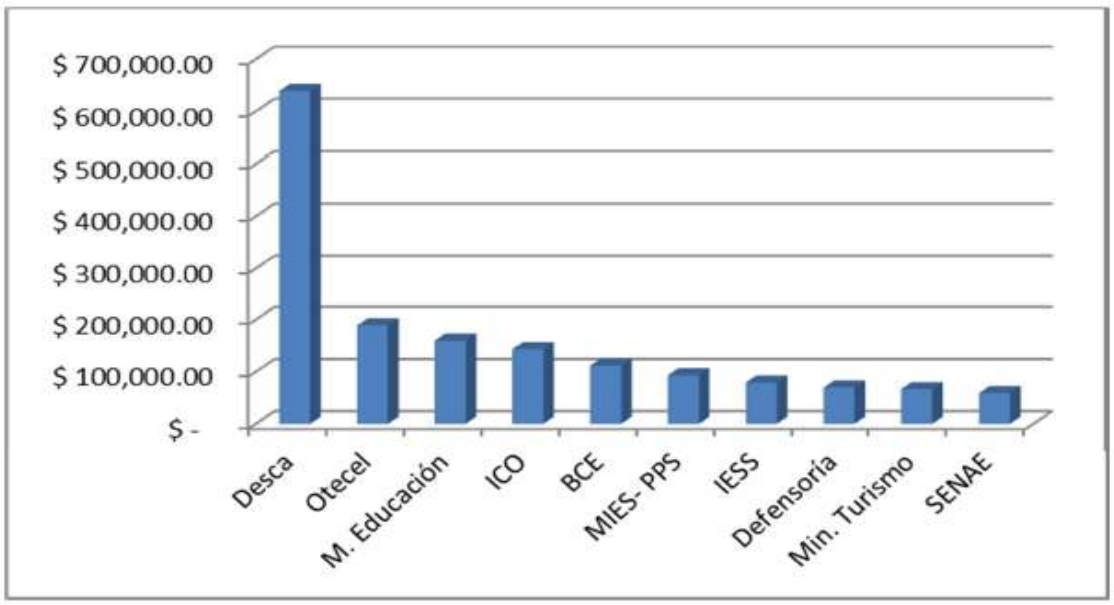
El siguiente gráfico muestra la evolución de ventas, costos de ventas y gastos durante los últimos cuatro años:



El gráfico a continuación presenta la evolución de la utilidad para el mismo período:



- Nuestros principales clientes por facturación durante el año 2012 fueron los siguientes:



- Las ventas a clientes nuevos durante el año 2012, representan ahora un valor significativo, con un aproximado de 34% sobre el valor global de facturación.

En forma adjunta se presenta para su revisión, la información del Estado de Situación Financiera y de Resultados del año 2012.

Un hecho relevante durante el 2012 es la consolidación de nuestro departamento técnico de Guayaquil con la contratación de Cristóbal Vallejo y Xavier Aguila, que reemplazan a José Luis Buenaño quien luego de varios años de trabajo en la compañía decidió abandonarla. Contar con dos personas en esa ciudad, en lugar de una sola, nos otorga mayor estabilidad.

Finalmente identifico algunas áreas en las cuales deberemos mejorar:

- Es imperativo buscar los mecanismos para que las nuevas contrataciones del departamento técnico ganen experiencia y asuman sus responsabilidades en forma eficiente.
- Debemos seguir buscando la diversificación de líneas de productos.- La adición de Imperva a nuestro portafolio a finales del 2012 crea gran expectativa por el interés mostrado por el mercado local.

Como en años anteriores, la compañía ha cumplido con las normas legales, societarias y los estatutos vigentes.

Atentamente

eBTel Cía. Ltda.

e-Business Telecomunicaciones

Patricio Silva Larrea

Gerente