

Quito, 14 de marzo del 2014

Señores
Socios de TelyData Cia.Ltda.
Quito

Señores socios

En mi calidad de Gerente General y en atención a lo estipulado en las disposiciones legales pertinentes y en el estatuto social. Pongo a su consideración el Informe de Gerencia y los Estados Financieros de la compañía, correspondientes al ejercicio económico comprendido entre el 1ro de enero y el 31 de diciembre del 2013

Situación General de la Compañía.

Proveedor de servicios de Internet

Durante el año 2013, la licencia de Valor Agregado no pudo ser renovada, razón por la que a partir del mes de junio se ha realizado alianzas con la empresa Telynet para vender el servicio a través de esta empresa.

Con estas alianzas el servicio se ha mantenido a niveles de facturación bastante aceptables, manteniéndose dentro de los parámetros de operación.

Proyecto mantenimiento de la Red de Fibra Óptica

El mantenimiento de la red de Fibra óptica de CNT genera el 80% de la facturación de la empresa, el 35% corresponde al valor de la operación de las cuadrillas y el 40% restante se debe a la realización de trabajos de mantenimiento definitivos en las zonas de responsabilidad de TelyData.

En junio Huawei adjudicó dos cuadrillas adicionales, San Miguel de los Bancos y Nobol, terminando el año con 13 cuadrillas.

Estas cuadrillas, dos cuadrilla adicionales son provistas con equipos y vehículos, lo cual requirió una inversión para su equipamiento.

El contrato finalizó el 24 de noviembre empezando las negociaciones para ampliarlo durante dos años más con 17 cuadrillas de supervisión.



El negocio de la empresa se está enfocando hacia este segmento de atención técnica especializada, debemos como gerencia empezar a buscar nuevos clientes y otros proyectos que aprovechen la experiencia de la empresa en esta área.

Tecavan y Concretel.

Debido a políticas de contratación de Huawei, no es posible calificar a nuevos proveedores, esta la razón para que soliciten a TelyData que subcontrate a empresas nuevas para que realicen trabajo para Huawei.

Con Concretel se realizó un convenio para proveer el servicio con un margen del 3.5%, el cual debido a las retenciones que realiza Huawei, no permite cubrir los valores de la factura del subcontratista.

Con Tecavan se negocio un 7.5% de margen en las facturas con Huawei, esta empresa está realizando un volumen de trabajo mayor que Concretel.

Tecavan Facturo 144583 US\$ en noviembre y Diciembre un 5% de la facturación total.

Resultados Financieros del año 2013

El mantenimiento de la facturación de ISP, y el proyecto de mantenimiento de la red de fibra óptica ha permitido este año tener una facturación de **2.632.968.93** US\$ dólares, un incremento del 51% con respecto al año pasado que ha generado una utilidad de 206.713.18 US\$, un incremento del 145% , las cifras buenas pero es necesario mejorar procedimientos de control encaminados a disminuir costos no deducibles de impuestos y mejorar control de inventarios.

Se ha realizado trabajos de mantenimiento definitivo que no han sido facturados en el 2013, debido a la terminación del presupuesto de Huawei, estimamos un valor de 450.00,00 US\$ que será facturado el siguiente año, esto nos ha quitado liquidez para la operación ya que los costos del trabajo, materiales y personal han sido pagados.

Recomendaciones

La situación de la empresa ha mejorado sustancialmente debido a la ejecución del mantenimiento de fibra óptica, Huawei ha solicitado la ampliación temporal del contrato para negociar la renovación del contrato por un periodo similar y el aumento del número de equipos de mantenimiento, lo cual presenta ventajas y desventajas a considerar:

Ventajas:

Se adquiere mayor experiencia en la provisión de estos servicios, mantenimiento e instalación de redes de fibra óptica.



Facturación constante y en crecimiento debido a los correctivos a realizar en la red.

Desventajas:

Alto número de personal, con contrato indefinido.

Altas inversiones en equipos y vehículos.

Conclusión:

Permitirá a la empresa proveer servicios especializados de mantenimiento e instalación de fibra óptica y equipos de telecomunicaciones en todo el Ecuador.

Se está viendo la posibilidad de incluir servicios de obras civiles de manera de entregar soluciones integrales a nuestros clientes.

Con un manejo adecuado de mercadeo podremos mantenernos en el mercado con la cantidad de personal contratada.

Servicios de Internet

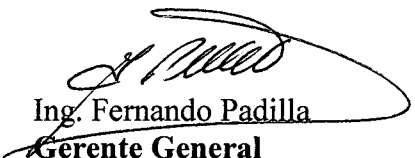
La competencia se ha incrementado especialmente por parte de CNT. S.A. quien ha disminuido precios.

La empresa ha fijado como nicho de mercado las pequeñas y medianas empresas y Cibercafés en las aéreas de alta competencia y busca zonas con deficit de atención para instalar sistemas de radio y ofrecer el servicio.

Este año se ha mantenido la facturación alrededor de los 30.000 US\$ mensuales lo que ha permitido tener la liquidez para apoyar al proyecto de mantenimiento, de igual manera los recurso obtenidos en la operación son invertidos en mejorar la infraestructura instalada.

Toda la información administrativa, contable y societaria está a disposición de los señores socios de TELYDATA Cía. Ltda.

Atentamente



Ing. Fernando Padilla
Gerente General
TelyData Cia. Ltda.

TelyData))))
Telecomunicaciones y Datos Cia. Ltda