

Quito, 18 de marzo 2015

Señores  
Socios de TelyData Cia.Ltda.  
Ciudad

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 2014

### **Situación General de la Compañía.**

#### **Servicios de soporte técnico**

La empresa ha emprendido un amplio desarrollo de alianzas con empresas proveedora de servicios de valor agregado brindándoles soporte a nivel de operación tanto administrativa como técnica.

La venta de equipos, el soporte en administración, ventas, cobranzas y técnico nos ha permitido factura un 7% de la facturación total notándose en valores netos una disminución de la participación de esta área dentro de la infraestructura.

#### **Proyecto mantenimiento de la Red de Fibra Óptica**

El 24 de marzo se firmo el contrato de mantenimiento de la red de fibra óptica de CNT por un periodo de dos años, este contrato se firmo para la provisión de 17 cuadrillas de vigilancia de la red (CV) completamente equipadas.

Se ha realizado una gran inversión, para lo cual se han utilizado fondos de los accionistas y préstamos bancarios, se realizó en la compra de 14 vehículos, Fusionadoras marca Sumitomo y OTDR marca Exfo y herramientas varias por un valor aproximado de 850.000,00 US\$ para lo cual los vehículos fueron adquiridos a crédito con los bancos Produbanco (4), Austro(5) y Amazonas (5 vehículos) a un plazo de 24 meses, para la entrada de los vehículos y los equipos se utilizó un préstamo del banco de Guayaquil de 200.000,00 US\$ pagadero a 24 meses y las utilidades del período anterior.

Con fecha 29 de abril se firma el contrato con Huawei para proveer un grupo de ingenieros para el monitoreo de la red de Fibra óptica y equipos vendidos por Huawei a CNT (NOC Network Operation Center), se contratan 11 ingenieros para este servicio.

El mantenimiento de la red de Fibra óptica de CNT genera el 93% de la facturación de la empresa, el 47% corresponde al valor de la operación de las cuadrillas y el NOC y el 31% restante se debe a la realización de trabajos de mantenimiento definitivos en las zonas de responsabilidad de TelyData.

El negocio de la empresa se está enfocando hacia este segmento de atención técnica especializada, como Gerencia se empezará 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, ésta 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 6.5%, el cual debido a las retenciones que realiza Huawei, no permite cubrir los valores de la factura del subcontratista.

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

Tecavan y Concretel facturaron el 15% de la facturación Total.

### **Resultados Financieros del año 2014**

El incremento de facturación a Huawei con el proyecto de mantenimiento de la red de fibra óptica ha permitido este año tener una facturación de 3.874.198,00 US\$ dólares, un incremento del 47% con respecto al año pasado ha permitido obtener una utilidad de 206.713.18 US\$, los valores son buenos pero es necesario mejorar procedimientos para disminuir costos no deducibles de impuestos y mejorar controles de inventarios.

La alta inversión y el volumen de préstamos ha generado un rubro importante como gastos financieros, los mismos que son inevitables para el crecimiento de la empresa.

Se han contratado seguros para cubrir el daño de vehículos y equipos pero los equipos al ser especializados tienen un alto riesgo de robo.

### **Recomendaciones**

La situación de la empresa ha mejorado sustancialmente debido a la ejecución del mantenimiento de fibra óptica al firmar un nuevo contrato con un incremento de 6 cuadrillas a las originalmente contratadas, la compra de equipo nos permite buscar nuevos clientes para nuestro servicio.

### **Ventajas:**

Se adquiere mayor experiencia en la provisión de estos servicios, mantenimiento e instalación de redes de fibra óptica, la continuidad al ofrecer el servicio nos permite desarrollar una cultura corporativa en nuestro personal

El nivel de mantenimientos correctivos se ha mantenido de manera que los mismos permiten incrementar el nivel de ingresos.

### **Desventajas:**

Alto número de personal, es necesario desarrollar áreas de seguridad ocupacional y médica.

Altas inversiones en equipos y vehículos.

### **Conclusión:**

La empresa provee 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.

La experiencia y la calidad de servicio ofrecido, le están colocando como un proveedor confiable a nuestro cliente.

Atentamente



Ing. Fernando Padilla  
**Gerente General**

**TelyData Cia. Ltda.**