

Quito, 18 de marzo 2016

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 2015

Situación General de la Compañía.

TelyData Cia. Ltda., el año 2015 ha realizado una facturación de 4406040.67 US\$ que significa un crecimiento en facturación del 13% con respecto al año anterior.

El valor final se compone de las siguientes actividades:

Mantenimiento de la red de fibra óptica de CNT (47.69%)

Mantenimiento correctivo de Fibra óptica (25.46%)

Servicio de Transmisión de datos (4.83%)

Trabajos de obra Civil (11.87%)

Servicios de RF (10.15%)

Los trabajos realizados a Huawei corresponde al 95.17% de nuestra facturación

Proyecto mantenimiento de la Red de Fibra Óptica

El 24 de marzo del 2014 se firmó el contrato de mantenimiento de la red de fibra óptica de CNT hasta diciembre 2015, este contrato se firmo para la provisión de 17 cuadrillas de vigilancia de la red (CV) completamente equipadas.

La facturación durante el 2015 por el servicio de mantenimiento es de 1754400,00 US\$, el contrato finalizo el 31 de diciembre y se renovó por un año adicional con 17 cuadrillas y con una disminución en la facturación del 1.16% (1734000,00)

Servicio de Monitoreo de la red de equipos y fibra óptica de CNT.

Con fecha 29 de abril 2014 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

Debido a los altos costos de ingenieros se ha tratado de entrenar personal para su reemplazo pero debido al tiempo necesario para su entrenamiento los valores de nómina de este servicio se elevan dejando bajos márgenes de ganancia, personal ha salido de la empresa y ha podido ser reemplazado sin problema porque se puso 13 ingenieros en este servicio.

Trabajos de Obra Civil

Trabajos de terminación de obras civiles ha sido asignado a TelyData, los mismos que los realizamos a través de la empresa Concrettec, esto nos permite calificarnos ante nuestros clientes como proveedores de este servicio.

Servicios de RF

Servicio contratados en el año 2014 y que se continuaban brindando este año produjo una facturación de 447391,00 estos trabajos especializados se los realiza con la empresa TECAVAN que posee experiencia y equipos en esta área y no se encuentra calificada en Huawei.

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 4.83% de la facturación total notándose en valores netos una disminución de la participación de esta área dentro de la infraestructura.

Resultados Financieros del año 2015

TELYDATA CIA. LTDA.

	2015	2014	
ACTIVOS TOTALES	1.854.173,69	1.759.048,55	95.125,14
PASIVOS	1.124.326,04	1.386.059,04	- 261.733,00
PATRIMONIO	729.847,65	372.989,51	356.858,14

INGRESOS OPERACIONALES	4.406.040,67	3.896.971,78	509.068,89
INGRESOS NO OPERACIONALES	31.426,46	2.918,58	28.507,88
TOTAL INGRESOS	4.437.467,13	3.899.890,36	537.576,77

COSTOS Y GASTOS	3.966.301,18	3.636.873,58	329.427,60
COSTOS	2.576.391,64	1.646.750,00	929.641,64
GASTOS GENERALES	1.389.909,54	1.990.123,58	-
UTILIDAD(PERDIDA) DEL EJERCICIO	471.165,95	263.016,78	208.149,17

El incremento de facturación a Huawei con el proyecto de mantenimiento de la red de fibra óptica por US\$ 4'406.040.67, un incremento del 13% con respecto al año pasado, lo que ha generado una utilidad de \$ 471.165.95 antes de apropiaciones de Ley y que representa el 10.69% en relación a las ventas y el 25.41% sobre la inversión. El incremento del 79.14% en las utilidades respecto del ejercicio 2014 nos indica que los procesos implementados este año han sido los adecuados pero es necesario continuar mejorando los controles para disminuir los gastos no deducibles.

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

Se han contratado seguros para cubrir el daño de vehículos y equipos pero los equipos al ser especializados tienen un alto riesgo de robo, este año se ha sufrido robos a tres cuadrillas en la zona de Guayaquil.

Recomendaciones

La situación de la empresa ha mejorado debido al incremento de trabajos adicionales con Huawei, pero estimamos que los resultados de este año no crecerán en la misma manera y posiblemente disminuyan debido a la situación de país, en base a esas consideraciones estamos calificándonos con otras operadoras telefónicas de manera de ampliar nuestra cartera de clientes y enfrentar este periodo.

La experiencia y la calidad de servicio ofrecido la están colocando como un proveedor confiable a nuestro cliente, el cual debido a su organización sufre continuos cambios en su dirección la cual hemos detectado que está favoreciendo a otras empresas de su entorno.

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 medica.

Altas inversiones en equipos y vehículos.

La política de contratación de Huawei se basa en buscar el menor costo sin considerar la calidad, lo cual nos afecta directamente ya que a medida que **crecemos nuestros** costos se incrementan debido a las regulaciones en cuanto a seguridad de nuestros empleados y sistemas

La alta concentración del servicio con el Cliente Huawei constituye un riesgo para la Compañía.

Conclusión

La empresa provee servicios especializados de mantenimiento e instalación de fibra óptica y equipos de telecomunicaciones en todo el Ecuador, nuestro objetivo para el año 2016 es mantener con Huawei los servicios de mantenimiento con CNT en base a una mejora continua en el servicio, enfocándonos a que nuestro servicio sea reconocido por el cliente final de manera que empiece a confiar en nuestra empresa de manera directa.

Conseguir contratos con otras empresas que no sean Huawei de manera de diversificar nuestra cartera de clientes y disminuir el riesgo de concentración.

Atentamente


Ing. Fernando Padilla
Gerente General
TelyData Cia. Ltda.