

Quito, 18 de marzo 2017

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 2016

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

TelyData el año 2016 ha realizado una facturación de 2'747.041,31 US\$ que significa un decrecimiento en facturación del 37.6% con respecto al año anterior.

El valor final se compone de las siguientes actividades:

Mantenimiento de la red de fibra óptica de CNT (77.3%)

Mantenimiento correctivo de Fibra óptica (16.2%)

Servicio de Transmisión de datos (6.5%)

Los trabajos realizados a Huawei corresponde al 93.5% 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 el mismo se renegoció y fue renovado para el año 2016.

La facturación durante el 2016 por el servicio de mantenimiento es de 1'734.000,00 US\$, más un valor de 390.000,00 US\$ por servicios de monitoreo NOC dando un total de 2'121.000 US\$ para este proyecto.

El servicio se lo ha brindado con altos índices de calidad pero con un alto índice de incertidumbre ya que el cliente final CNT a finales de año deseaba realizar una licitación para buscar nuevos proveedores, el volumen

### **Trabajos de Obra Civil**

Trabajos de terminación de obras civiles ha sido asignado a TelyData a comienzos del año 2016 con participación mínima en la operación de este año.

### **Servicios de RF**

No se han producido nuevos contratos que nos permitan brindar este servicio especializado

### **Servicios de soporte técnico**

El nivel de facturación de este servicio se ha mantenido disminuyendo paulatinamente permitiéndonos facturar un valor promedio de 15.000,00 US\$

A finales de año se terminó la alianza estratégica con Flatel Comunicaciones por no ver un resultado positivo en ventas y crecimiento.

### **Resultados Financieros del año 2016**

La facturación generada este año se basa principalmente en el contrato de mantenimiento de la red de fibra óptica y sus trabajos adicionales a pesar de que los mismos no fueron de gran magnitud.

Existe un alto costo financiero debido a las demoras en pago de Huawei, ya que para poder generar facturas es necesario recibir aprobaciones de Huawei y CNT dando como promedio para el pago de 120 días lo que ha generado un rublo 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, este año se ha sufrido robos a tres cuadrillas en la zona de Guayaquil.

### **Recomendaciones**

La situación de la empresa es estable ya que se mantiene con una operación que nos permite pagar nuestros pasivos quedando un pequeño margen de utilidad, para solucionar esta baja de facturación hemos presentado ofertas de servicio a varias empresas.

La necesidad de seguir concursando en la provisión de nuestro servicio de mantenimiento de fibra óptica es vital para la subsistencia de la empresa, además es función de la gerencia desarrollar una área de ventas corporativas que nos permita

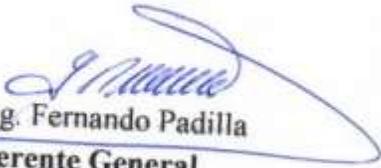
ofrecer nuestra experiencia en instalación y mantenimiento de fibra óptica conjuntamente con equipamiento para satisfacer las nuevas necesidades de las empresas públicas y privadas.

**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 2017 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.

Ofertar nuestros servicios a otras empresas que no sean Huawei de manera de diversificar nuestra cartera de clientes.

Atentamente



Ing. Fernando Padilla

**Gerente General**

**TelyData Cia. Ltda.**