



INFORME DEL GERENTE GENERAL SUBROGANTE A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Quito, 20 de Mayo del 2014

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que dispone el estatuto social en su artículo 21, literal C, en mi calidad de Presidente de Integraldata, que he desempeñado desde Junio del año 2011 por subrogación la representación legal de la compañía y las demás funciones correspondientes a la Gerencia General.

Por el antecedente indicado y en cumplimiento de lo estipulado en el estatuto social y en las disposiciones legales pertinentes, me corresponde poner a consideración de los señores accionistas el informe de la administración y los estados financieros de la compañía Integraldata, correspondientes al ejercicio económico comprendido entre el 1ro de enero y el 31 de diciembre del 2013.

Situación General de la Compañía

Durante el año 2013, las principales actividades de la compañía continúan siendo, al igual que en los años previos, la reventa de servicios portadores de Conuzel, la provisión de enlaces de acceso para clientes propios así como para clientes de Conuzel y de otras empresas portadoras, y la provisión del servicio de Internet.

Área Administrativa y Financiera.- desde el pasado que se tiene la Norma ISO 9001; se viene trabajando de forma más ordenada y cumpliendo estándares de calidad y de procesos de mejoramiento los cuales son medibles hemos logrado muchos avances en esta área como son:

- Actualización de la licencia de LMI-40 (Permiso de construcción de FO por ductos y aéreo en la ciudad de Quito) y con la empresa eléctrica.
- Continuamos puntualmente el pago con el Municipio de Quito y Guayaquil por valores de ductería por paso de FO
- Estamos al día con instituciones de varios pagos con el SRI, IESS SUPER DE COMPAÑIAS entre otras.
- Estamos en línea el sistema contable y al día
- Seguimos con el proceso de calificación de los proveedores y plazos de pagos y entrega de suministros.
- Seguimos con las licencias de funcionamiento en regla
- Tener nuestro reglamento de seguridad y salud ocupacional en el ministerio de relaciones laborales legalizado.

Quito: 10 de Agosto 2013-2014 y Villalonga - Pasa 9
FAX: 2252-803 - Fax: 2252-804

Guayaquil: Pto. de Orellana - Edif. WTC - Torre B - Ofc. 1203
Teléfonos: 2630-492 / 2630-590 - Fax: 2630-581

comercial@integraldata.net.ec

Su Solución Integral de Telecomunicaciones e Internet
www.integraldata.net.ec



- Contrato para la asesoría e implementación de las normas NIFF.
- Capacitación al personal en las distintas aéreas.
- Todo el personal cuenta con los contratos de trabajo.
- Estamos tratando de tener un política de pagos a tiempo a personal como a proveedores.
- Se tiene regularizado el tema de la empresa Transfóndatos ante la Superintendencia de compañías.

En el área comercial.- Al igual que en la administrativa hubo efectos positivos en el año 2013 como los principales:

- El personal de ventas esta trabajando de mejor forma con más claridad y con metas claras y factibles de conseguir.
- Estamos con nuevos clientes y cada vez depender menos de los clientes actuales o tradicionales.
- Seguimos con acuerdos hacer de marketing y propaganda para publicidad de la empresa sin afectar el flujo.
- Se ha crecido el tema e Internet en la Provincia de Santa Elena, a través de un acuerdo con una empresa de servicio local.
- Mantenemos el enlace de mayor capacidad que tiene hoy nuestro país.
- La actualización de la página Web de nuestra empresa.

En el área Operativa.- en esta área como ha sido tradición en Integraldata ha sido la que esta permanentemente en contacto con cliente para instalar a tiempo los enlaces y tener un uptime alto de disponibilidad además de:

- Se mantiene el logro de bajar los gastos de viaje por concepto de viáticos.
- Con las 4 camionetas se ha podido bajar costos de movilización al máximo.
- Se puede medir la eficiencia de cada técnico en las tareas asignadas.
- Se va actualizando a través de la página Web de la empresa un sistema de "troubleshooting" a fin optimizar tiempos y recursos.
- Se adquirió materiales adecuados con normas de calidad necesarios para la seguridad personal en trabajos en altura.
- Se compró equipamiento de FO a fin de el próximo año (2014) se vaya paulatinamente rehaciendo los trabajos de FO con terceros.
- Existe un orden y calendario para trabajos de mantenimiento preventivo en todos nuestros nodos y de clientes.
- Se proporciono a cada técnico de la empresa herramientas idóneas para su mejor desenvolvimiento de su trabajo.
- Se aumentado nuestra infraestructura de FO en la ciudad de Guayaquil y mucho más en la ciudad de Quito.



En resumen podemos decir que la empresa sigue un proceso de modernización que poco a poco debe dar los resultados del caso.

La oficina en la ciudad de Guayaquil, continúa siendo de gran utilidad para atender los requerimientos de nuevos clientes, dar un soporte técnico oportuno y de calidad a los usuarios de nuestros servicios.

Situación y resultados financieros del año 2013

La facturación total por concepto de estas actividades comerciales principales alcanzó en este año, en números redondos, la suma de 2'200.000 dólares, que es un incremento del año 2012 en 200.000 dólares a pesar de las reducciones persistentes de las tarifas de los servicios en el mercado de telecomunicaciones y a la normativa de contratación pública vigente; como también de las empresas competidoras que cada día son agresivas.

La rentabilidad de las actividades que tradicionalmente hemos desarrollado continúa reduciéndose año a año, debido a una mayor oferta en el mercado y nuevas tecnologías y equipos que se han traducido en una baja significativa de las tarifas hacia el cliente final; sin embargo, la diferenciación por calidad que hemos imprimido en los servicios que brindamos, con una oportuna y esmerada atención y soporte a los clientes, nos ha permitido hacer en nuestras tarifas reducciones menores que las que se han producido en el mercado, sin sufrir mayores deserciones y más bien incrementando nuestra cartera de clientes; pero es difícil que esto se pueda mantener en el mediano y largo plazo, y esto se acentúa más con la compra de la infraestructura propia de Claro con lo cual la oportunidad de renta ha bajado notablemente.

A continuación se observa un cuadro desde el 2009 de ingresos y egresos en donde se esfuerza que se hacen para seguir manteniendo los ingresos y tratar que los egresos no crezcan de forma exponencial; estos valores nos hacen ver que cada día vamos teniendo menos rentabilidad por eso creo que debemos analizar estrategias para el futuro.

Año	Ingresos	Gastos
2009	1.584.084,61	1.681.210,15
2010	2.738.588,21	2.374.311,73
2011	2.261.355,92	1.979.586,95
2012	2.087.029,60	1.866.678,19
2013	2.208.777,17	1.997.118,57



Las condiciones de disponibilidad de efectivo durante este año han sido suficientes por la efectiva gestión de cobranza que nos mantiene con niveles de cartera en mora o incobrible significativamente baja. La condición de liquidez indicada nos ha permitido realizar las adquisiciones de equipos y la construcción de redes de acceso propias que se han requerido, sin necesidad de recurrir a financiamiento bancario o de proveedores lo cual debemos analizar si el 2014 se va poder seguir creciendo con fondos propios o debemos pensar en un incremento de capital por parte de socios o prestamos en instituciones bancarias.

Recomendaciones a la Junta de Accionistas

Como se mencionó ya anteriormente, la situación financiera general de la empresa así como la disponibilidad de capital de trabajo y el flujo de efectivo se ha mantenido y para mantener el crecimiento necesario respondiendo a la demanda del mercado estamos planificando inversiones con recuperación de otras inversiones en equipos e infraestructura que deberá seguir para ampliar su volumen de ventas.

Para finalizar considero que el total de las utilidades generadas en el periodo fiscal 2013, como en años anteriores, sean distribuidas a los accionistas, con una modalidad de pagos mensuales para que no afecte el flujo de fondos de la empresa.

Atentamente,

Luis Antonio Terán Camacho
GERENTE GENERAL SUBROGANTE