

INFORME DEL APODERADO EN REPRESENTACION DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Quito, 01 de Abril del 2015

Señores Accionistas:

De conformidad con lo que dispone el estatuto social en su artículo 21, literal C, en mi calidad de Apoderado Especial 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 2014.

Situación General de la Compañía

Durante el año 2014, las principales actividades de la compañía continúan siendo, al igual que en los años previos la reventa de servicios portadores de Conecel, la provisión de enlaces de acceso para clientes propios así como para clientes de Conecel y de otras empresas portadoras, y la provisión del servicio de Internet y contratos de mantenimiento de ultimas millas como también servicio de GPRS.

Área Administrativa y Financiera.- Se mantiene la Norma ISO 9001 con la cual 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 y mantenimiento de la licencia de LMU40 (Permiso de construcción de FO por ductos y aéreo en la ciudad de Quito).
- Contrato de uso de postes con la empresa eléctrica Quino
- Continuamos puntualmente el pago con el Municipio de Quito y Guayaquil por valores de ductería por paso de FO
- Estamos al día con nuestras obligaciones en los 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.
- 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.
- Se tiene una política de pagos a tiempo a personal como a proveedores.
- Se tiene regularizado el tema de la empresa Transferdatos ante la superintendencia de compañías.
- Se contrato a una contadora con experiencia para mejor apoyo de la misma
- La adquisición de la moto para mensajería fue de gran ayuda en tiempos y en ahorro de gastos de movilización por parte del mensajero de la empresa
- Por disposición de la presidencia y en vista de tener socios relacionados con Iseyc se dejó de facturar intereses (aproximadamente U.S 40.000) por la deuda existente (U.S. 565.000) pese que en los pagares indica la tasa preferencial para el mismo.
- Se cuenta con el manual de funciones de cada persona que labora en Integraldata.
- Se cambio de oficina en la ciudad de Guayaquil con eso vamos a obtener un ahorro económico y más funcional.

En el área comercial.- Al igual que en la administrativa hubo efectos positivos en el año 2014 como los principales:

- El personal de ventas está 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.
- Brindar servicio satelital de internet y de datos a través de un acuerdo realizado con una empresa colombiana que tiene cobertura (pisada) todo el Ecuador.
- Mejorar los temas de tarifas para nuestro servicio a fin de tratar de ser más competitivos.
- Mantener los clientes del 2013 y un pequeño crecimiento en el 2014
- Se asistió la feria ITW 2014 en Chicago donde se asentaron lo nexos comerciales de carrier internacionales

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

- Se logro bajar los gastos de viaje por concepto de viáticos



- Con las 4 camionetas se ha podido bajar costos de movilización al máximo.
- Se adquirió 2 camionetas mas con lo cual la flota de movilización de la empresa es de 6 dividas 3 en Quito y 3 en Guayaquil.
- Se puede medir las eficiencia de cada técnico en las tareas asignadas
- Se va actualizando través de la pagina Web de empresa un sistema de "troube tickets" a fin optimizar tiempos y recursos.
- Se adquirió materiales adecuados con normas de calidad necesarios para la seguridad personal en trabajos en alturas.
- Se tiene stock de FO para trabajos de forma inmediata; además estos trabajos ya no se terceriza sino que tenemos una cuadrilla propia con los costos de instalación por este rubro a mejorado.
- 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 tiene un plan semanal de trabajo que se ha obtenido el cumplimiento mayor del 90%.
- Se aumentado nuestra infraestructura de FO en la ciudad de Guayaquil y mucho más en la ciudad de Quito.
- Se inicio con 164 enlaces de Integraldata en R2 y terminamos 166 (se instalo 27 pero se dio de baja 25); en R1 se inicio con 176 y se termino 202 (se instalo 54 pero se dio de baja 28)
- Desde julio se asumimos la operación de los enlaces de Iseyco de los cuales hemos dado soporte 191 en R1 y 181 en R2
- Para claro se tuvo atenciones en 445 en R1, 627 en R2, y para clientes propios en R1 240 y en R2 196.
- Se instalo 120 enlaces de R1 y 184 enlaces en R2 dando un total 304 instalaciones.
- En desinstalaciones el resultado es el siguiente: R1 28 y R2 25 total 53.
- Reubicación en R1 se hizo 5 y en R2 2 total 7.
- Los troube tickets fueron 240 en R1 y en R2 196 total 436.

EN RESUMEN

AREA DE OPERACIONES 2014

TRABAJOS	R1		R2	
	VALOR	PORCENTAJE	VALOR	PORCENTAJE
ATENCIONES	876	84,56%	1004	82,43%
INSTALACIONES	120	11,58%	184	15,11%
DESINSTALACIONES	28	2,70%	25	2,05%
REUBICACIONES	5	0,48%	2	0,16%
CAPACITACIONES	3	0,29%	3	0,25%
UNA SEMANA EN GUAYAQUIL	4	0,39%		
TOTAL DE ACTIVIDADES	1036	100%	1216	100%

En resumen podemos decir que la empresa sigue un proceso de modernización que poco a poco estando 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 2014

La facturación total por concepto de estas actividades comerciales principales alcanzó en este año, en números redondos, la suma de 2'500.000 dólares, que es un incremento del año 2013 en 300.000 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 empresa 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 servicio 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 esfuerzos 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	1.984.084,61	1.683.220,25
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	2.208.272,37	1.997.338,57
2014	2.463.447,01	2.002.470,16



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 incobrable 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 contratar financiamiento bancario o de proveedores lo cual debemos analizar si el 2015 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.

Buscar una herramienta para llevar de mejor forma los inventarios (puede ser al inicio el Winafin y luego a al uso de un ERP.

Para finalizar considero que el total de las utilidades generadas en el período fiscal 2014 como en años anteriores puede ser distribuido a los accionistas, con una modalidad de pagos mensuales para que no afecte el flujo de fondos de la empresa.

Atentamente,



Pablo Zurita Manosalvas
Apoderado Especial
INTEGRALDATA