

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

Quito, 21 de Abril del 2016

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 2015.

Situación General de la Compañía

Durante el año 2015, 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; servicio satelital entre otros

Área Administrativa y Financiera.- Se hizo el proceso de re certificación y mantuvimos la Norma ISO 9001 por tres años más hasta el 2018; hasta 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:

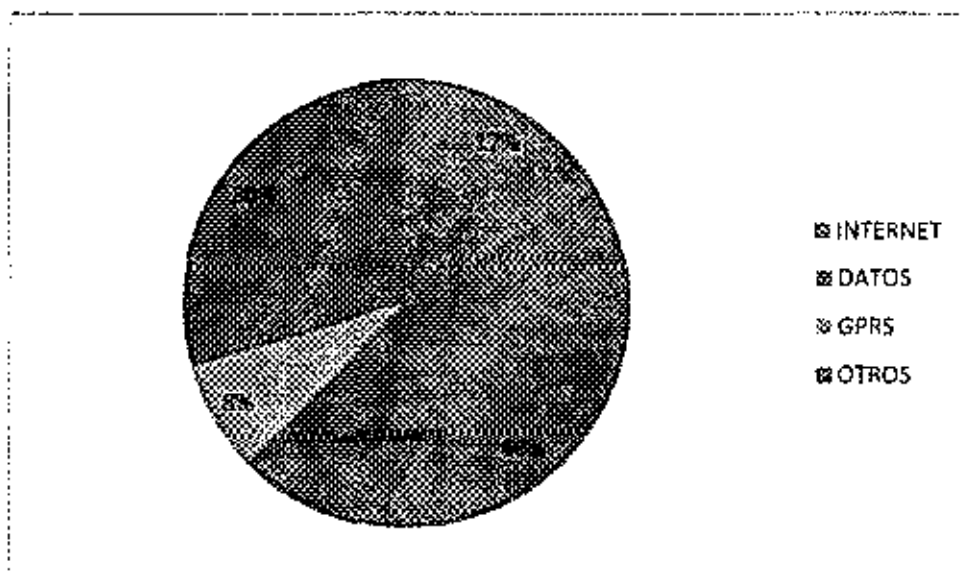
- Se contrato a la Ing. Elizabeth Orellana como jefe administrativa financiera y de procesos la cual nos ayuda a cumplir de mejor forma las áreas administrativas y financieras además es la encargada de mantener fomentar actualizar el sistema de procesos de Integraldata y la ISO 9001 además de trabajos en responsabilidad social.
- Se contrato a Kelly Dominguez para la ciudad de Guayaquil a fin que realice las siguientes actividades: Recepción, bodega, secretaria y asistente contable.
- Actualización y mantenimiento de la licencia de LMU40 (Permiso de construcción de FO por ductos y aéreo en la ciudad de Quito); como también ante ARCOTEL por medio de Nedetel.



- Contrato de uso de postes con la empresa eléctrica Quito esta en standby en virtud que los entes no se ponen de acuerdo (ARCOTEL MINTEL)
- Estamos al día con nuestras obligaciones en los pagos con el SRI, IESS, SUPER DE COMPAÑIAS entre otras.
- Se actualizo los permisos municipales tanto en Quito como en Guayaquil
- Contamos con el certificado ambiental
- 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
- Mantuvimos la calificación de proveedores en Claro Ecuador Telecom con alta calificación emitida por SGS
- Seguimos con las licencia de funcionamiento en regla en la ciudades de Quito y Guayaquil
- Tenemos nuestro reglamento de seguridad y salud ocupacional en el ministerio de relaciones laborales legalizado.
- Contrato para la asesoría e implementación de las normas NIFF.
- Depuramos las cuentas importantes como la de Claro.
- Renovación de contrato de arrendamiento
- 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 entrego la empresa Transferdatos a los socios para su liquidación o venta sin ningún tipo de problema desde el punto de vista operativo.
- Se cambio el contrato de contrato de la contadora a servicios profesionales
- Tenemos 6 camionetas y una moto los cuales han sido de gran ayuda en tiempos y en ahorro de gastos de movilización por parte del personal de la empresa.
- No se ha facturado intereses por disposición de la presidencia en vista de tener socios relacionados con Iseyco. (U.S.Dol 400.000) los cuales se actualizo el pagare del mismo.
- Se cuenta con el manual de funciones de cada persona que labora en Integraldata.
- Mantenemos la oficina en la ciudad de Guayaquil
- Se trabajo en estabilidad laboral los primeros meses año con el personal ante el nerviosismo de una venta de empresa lo cual trabajo como consecuencia el retiro de personal valioso; en el año 2015 se retiraron de la empresa 8 personas y se contrato a 7
- Se realizo un paseo de navidad y fin de año a Huigra en agradecimiento al personal por su labor en el 2015; el cual fue financiado por la empresa y por el personal.



- En el área comercial.- Al igual que en la administrativa hubo efectos positivos pero lamentablemente a medio año (junio 2015) tuvimos la salida de los dos únicos ejecutivos comerciales por los motivos antes señalados entre lo principal que podemos citar es.
- El personal de ventas venia trabajando excelentemente bien con buenos resultados hasta junio donde salieron de empresa con lo cual se tuvo que contratar a la Ing. Paulina Proaño y pasar de la área Operativa a el área Comercial a la Ing. Viviana Estevez con lo cual la curva ascendente tuvo su revés ya que el personal es nuevo recuperándose en los dos últimos meses del año en especial la Ing. Proaño. Esperamos el 2016 trabajar de mejor forma con más claridad y con metas claras y factibles de conseguir pese a ser una año muy complicado.
- Paso de operaciones al área comercial el ing. Javier Cabrera con sede en Guayaquil desde octubre 2016.
- 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 está temendo un crecimiento en el servicio satelital (acuerdo con axcesat) tanto nuestros clientes propios y soportes técnicos de terceros
- Comenzamos a brindar otro servicio que es video vigilancia.
- Mantenemos el enlace de mayor capacidad que tiene hoy nuestro país.
- La nueva página Web de nuestra empresa.
- Mejorar los temas de tarifas para nuestro servicio a fin de tratar de ser más competitivos.
- Mantuvimos los clientes del 2014 y un pequeño crecimiento en el 2014
- Se actualizo la carpeta comercial.
- SE tiene un plan de visitas a los clientes antiguos y encuestas de satisfacción de clientes.



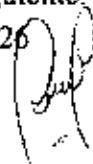
[Handwritten signature]

En el cuadro como se puede apreciar los servicios de Integraldata el servicio de datos esta en primer lugar (1'195.505,47) seguido por otros (767.670,29) en este servicio esta lo que genera el departamento de operaciones con instalaciones de radios y el contrato de soporte de mantenimiento de ultima milla; el servicio de internet corporativo internet (431.482,26) y GPRS (204.954,20)

Con lo cual se desprende que el servicio de datos se debe seguir promocionando y mucho mas con redes propias (FO) que también deben servir para el de internet.

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 sigue bajando los gastos de viaje por concepto de viáticos.
- Con las 6 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 "troubleshoot tickets" a fin de optimizar tiempos y recursos.
- Se adquirió materiales y equipos 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 y se adquirió el portabobinas a uso con la camioneta del caso.
- Existe un orden y calendario para trabajos de mantenimiento preventivo en todos nuestros nodos y de clientes.
- Se ha capacitado al área de operaciones en varios seminarios y equipos al igual de una actualización de los anteriores.
- Se realiza una planificación semanal de los trabajos a realizarse y su desempeño de los mismos por persona asignada.
- Se proporciono a cada técnico de la empresa herramientas idóneas para su mejor desenvolvimiento de su trabajo.
- Se ha aumentado nuestra infraestructura de FO en la ciudad de Guayaquil y mucho más en la ciudad de Quito.
- Se instalo 135 enlaces de microonda en la región 2 para Flycom, Claro, Integraldata, Iseyco y Nedetel.
- En la Región 1 se instalo 62 enlaces para los mismo clientes antes mencionado con la diferencia que aumento 14.932 metros de FO y también 95 migraciones satelitales.
- En desinstalaciones y reubicaciones el resultado es el siguiente: R1 69 y R2 68
- Los Troube tickets fueron 242 en R1 y en R2 196 total 126



En resumen podemos decir 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 nuestros clientes, dar un soporte técnico oportuno y de calidad a los usuarios de nuestros servicios.

Situación y resultados financieros del año 2015.

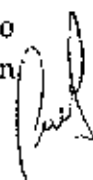
La facturación total por concepto de estas actividades comerciales principales alcanzo en este año, en números redondos, la suma de 2500.000 dólares, que es un incremento del año 2014 pequeño pese de las reducciones persistentes de las tarifas de los servicios en el mercado de telecomunicaciones y a 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 continua 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 bien incrementando nuestra cartera de clientes, pero es difícil que esto se pueda mantener en el corto y peor en el mediano y largo plazo.

A continuación se observa un cuadro desde el 2009 de ingresos, egresos y utilidad en donde se ve los 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	UTILIDAD
2009	\$1.984.084,61	\$1.683.220,25	\$300.864,36
2010	\$2.738.588,21	\$2.374.311,73	\$364.276,48
2011	\$2.261.355,92	\$1.979.586,95	\$281.768,97
2012	\$2.087.029,60	\$1.866.678,19	\$220.351,41
2013	\$2.208.272,37	\$1.997.338,57	\$210.933,80
2014	\$2.463.447,01	\$2.021.597,10	\$441.849,91
2015	\$2.563.224,67	\$2.285.119,15	\$278.105,52

Las condiciones de disponibilidad de efectivo durante este año no han sido las óptimas pese a 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 pocas 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 2016 se va a poder seguir creciendo con



fondos propios o debemos pensar en el pago de Iseyco de la deuda mantenida o un incremento de capital por parte de socios o prestamos en instituciones bancarias

Recomendaciones a la Junta de Accionistas

La indicada en párrafo anterior que es el pago de la deuda de Iseyco a fin de tener el capital para inversiones creo que es la principal.

Buscar una herramienta tecnológica que nos de parámetros gerenciales para toma de decisiones como un verdadero ERP; para dejar de tomar acciones al ojo.

Una mayor participación de los socios para la búsqueda de clientes.

Para finalizar el agradecimiento de mi parte a los socios por haberme dado la oportunidad de haber sido el apoderado especial de la empresa por los últimos 4 años, creo que lo he cumplido con honestidad, cariño respeto y poniendo todo mi conocimiento experiencia del caso para seguir mantenimiento a Integraldata en los primeros lugares de empresas de servicios al igual a todos mis compañeros ya que ellos son la siembra de los frutos que se ha cosechado; hoy le doy la posta al presidente de la empresa como él lo ha pedido en virtud tiene más tiempo y seguro que llevara a mas allá Integraldata.

Atentamente,



Pablo Zurita Manosalvas
Apoderado Especial
INTEGRALDATA