

**INFORME DE GERENCIA DE ITELBAS CIA. LTDA. DENTRO
DEL EJERCICIO ECONOMICO 1 DE ENERO AL 31 DE
DICIEMBRE DEL 2014.**

Señores Accionistas:

Dentro del ejercicio bajo el cargo de Gerente que ostento en la compañía, cumpla con informar a ustedes lo siguiente:

El año 2014 estuvo caracterizado por un desenvolvimiento de nuestras actividades enmarcadas en la normalidad y la consolidación de los procesos operativos que se han venido perfeccionando durante los años de trabajo de nuestra empresa en el área de telecomunicaciones. El 2014 siguió siendo un año complicado que dista de lejos lo que podíamos lograr en años anteriores.

Empezamos enumerando las principales y su desenvolvimiento:

AREA DTH

O mejor conocida como Televisión Satelital con la operadora Claro en la que tuvimos la concesión de instalaciones del sistema a nivel nacional lo cual nos obligó a ingresar una fuerte cantidad de personal técnico para las cuadrillas de instalación y mantenimiento, junto con una flota de vehículos que en algunos casos eran tercerizados a empresas especializadas o proveedores varios.

Adicionalmente hemos tenido que comprar la herramienta y equipos para dotar a estas nuevas cuadrillas, lo cual ha significado un fuerte gasto para nuestra empresa, ya que muchas de esas herramientas son de corta duración por su alto uso.

Las adecuaciones de espacios físicos idóneos para estas áreas nos obligó a mudarnos a nuevas instalaciones que siendo rentadas a terceros, hemos tenido que invertir en modificaciones civiles para que sirvan para este fin, demandando un fuerte gasto para Itelbas. Cabe destacar que al momento tenemos más de 11 locaciones que funcionan como base de operaciones en todo el Ecuador, con su consiguiente inversión de arrendamiento y adecuaciones.

Todas estas locaciones obligaron también a la contratación de nuevo personal de soporte de oficina, supervisores, canales de comunicación como celulares, internet, cámaras de vigilancia, equipos de computación, etc para que se puedan desempeñar en el servicio DTH.



Dentro del campo comercial hemos tenido poco éxito en la venta de DTH por los exigentes parámetros de calificación crediticia de Claro, lo cual ha generado pérdidas en esta línea de negocio.

TELEFONIA PÚBLICA

Como siempre esta área ha sido nuestro pilar fundamental dentro de la empresa que nos ha permitido apalancar los nuevos productos, pero que debido a todos los años que lleva operando la misma infraestructura nos encarece cada vez más la operación. Tengamos en cuenta que mientras todos los costos como mano de obra, transporte, combustible, materiales han subido en un 10% este último año, nuestro ingreso por unidad sigue fijo desde hace más de 5 años y el número de unidades en este año bajo en más de 1000 unidades.

VENTA DE RECARGAS

El desempeño en esta área ha sido uno de los más regulares pero también se vuelve uno de los más sensibles, ya que requiere de otro nivel de control y herramientas informáticas que aún no contamos y que debemos implementar urgentemente. Cabe recalcar que si bien el volumen de ventas es estruendosamente alto, la utilidad operativa del mismo es muy baja debido a las condiciones de mercado impuestas dejándonos valores por debajo de un dígito porcentual.

Nuestras Cuentas por Cobrar se han disminuido considerablemente con relación al 2013 debido principalmente a los nuevos clientes vip, ya que nuestro sistema de ventas es netamente al contado y por orden de producción.

En general nuestro Activo creció en relación al 2013, mientras que el Pasivo de igual creció debido a la naturaleza de nuestra nueva línea de negocios de recargas híbridas, ventas e instalación DTH.

En lo referente al Estado de Resultados:

Nuestros Ingresos disminuyeron con relación al 2013 en casi \$4'0 millones USD debido a la consolidación de nuestra empresa del área de ventas de recargas electrónicas híbridas, tarjetas de cabina, ventas e instalación de DTH con negociaciones por cumplimiento de objetivos y metas.

#B

Los gastos de la empresa crecieron en \$ 4'1 millones USD con relación al 2013, Tuvimos mayor control en lo referente a gastos no Deducibles, lo cual da cuenta que tuvimos proveedores formales.

Los resultados totales del periodo tuvieron una utilidad de \$ 6.918,57 resultado debido al ingreso de nuevas líneas de negocio como Instalación y venta de DTH teléfonos CÓNDOR, la entrada de nuevas líneas de negocios nos colocan en una situación favorable en el mercado y líderes en estos procesos.

Para este año 2015 podremos adoptar las estrategias adecuadas para lograr que el consumo en los teléfonos suba a niveles más altos así como nuestro nuevo producto de Instalación D.T.H. (Direct. To Home) que favorezca a nuestra contratante y así obtener mejores ingresos. Es nuestra aspiración lograr también en este año disminuir el gasto no en la línea de recursos pero si en la operacional y que nuestros ingresos aumenten con relación al año que termina. Nuestra empresa reunirá los méritos suficientes

Estoy convencido que la gestión que he tenido que realizar junto con nuestro equipo de trabajo en el cumplimiento de nuestras funciones, han sido enmarcados dentro de los mejores esfuerzos para cumplir las metas propuestas y buscando siempre el crecimiento y bienestar de nuestra empresa, con toda transparencia para satisfacción de todos los que componemos el capital social de esta compañía.

Atentamente,



Ing. Fabian Benavides M.
GERENTE GENERAL
C.I. # 0400791240