

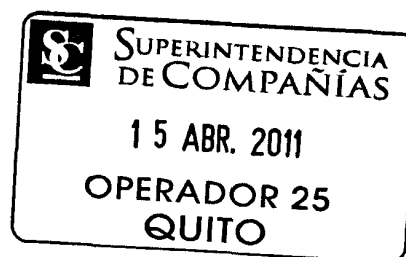


hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2010.

HighTelecommunications Sociedad de
telecomunicaciones, Cía. Ltda.





hightelecom

Señores:

Junta de Socios

High Telecommunications, Sociedad de telecomunicaciones, Cía. Ltda.

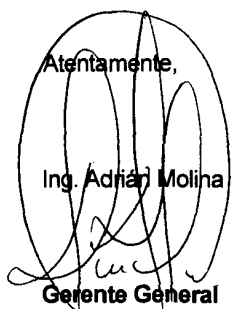
Presente.-

De mis consideraciones,

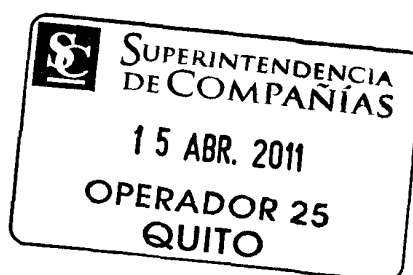
Es, como siempre, gratificante presentar los resultados del ejercicio fiscal del 2010 a la honorable junta de socios de HighTelecom. Ha sido un año de esfuerzo y logros importantes en todos los aspectos que le conciernen al ámbito empresarial.

Aprovecho esta oportunidad para enviarles cordial saludo,

Atentamente,


Ing. Adrián Molina C.
Gerente General

High Telecom Cía. Ltda.



1.- Situación General

El ejercicio fiscal del 2010 fue para HighTelecom supuso para la organización un periodo de interesante crecimiento y generación de oportunidades de negocio que serán verificables en el siguiente año.

En este año se inyectó mucho esfuerzo en orientar la empresa hacia los negocios recurrentes (venta de servicios), lo que culminó con un crecimiento del 50.32 % en este rubro específico, estableciendo las bases económicas y de infraestructura necesarias para apuntalar este nuevo rumbo en los años por venir.

La estrategia de la empresa de capacitarse agresivamente en las líneas manejadas y culminar estos procesos con las certificaciones respectivas han apuntalado la imagen de Hightelecom en el mercado como un integrador y proveedor de servicios de ITT con valor agregado.

2.- Evolución de las actividades.

Hightelecom mantuvo su tasa de crecimiento en ventas alrededor del 10% pero incrementó sustancialmente el margen obtenido, que se evidencia en el resultado final. Esto basado en el nuevo enfoque hacia el servicio y la optimización de procesos en las diferentes áreas de la empresa.

Tradicionalmente Hightelecom no incursionaba en negocios con el Estado por motivos burocráticos, falta de certidumbre en temas como transparencia y tiempos de pago así como falta de oportunidades para competir en igualdad de condiciones con otros proveedores; en la actualidad, esperamos la consolidación de este relativamente nuevo nicho de mercado para la empresa.

La sucursal Guayaquil ha sostenido su operación en base a la venta de proyectos puntuales pero principalmente en negocios de provisión de equipos y servicios a operadoras de telecomunicaciones nacionales e internacionales. Estas operaciones serán ajustadas a la estrategia de la empresa y se tratará de volverlas orgánicas y no negocios puntuales.

En lo referente al uso adecuado de software y rechazo a la piratería, Hightelecom tiene licenciados adecuadamente los sistemas operativos de las computadoras de la empresa y ha implantado el uso de aplicaciones de software libre y código abierto, tanto en el área operativa como de gestión.

A finales del ejercicio fiscal y gracias a su esfuerzo en alcanzar las más altas certificaciones de negocios con sus socios comerciales, HighTelecom ha logrado acceder a un nicho de mercado de gran empresa, con generación de más y mejores negocios.

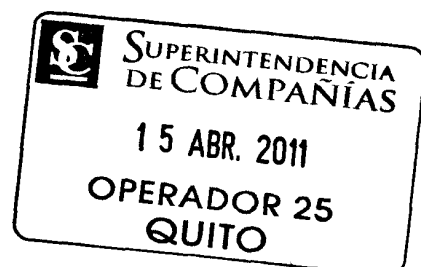
3.- Perspectivas al 2011

A partir de la planificación realizada, para el 2011 se planteado un crecimiento sostenido de ventas de un 20%.

Para esto, se ha considerado el aumento de la fuerza de ventas especializada de la empresa, sobretudo en la sucursal Guayaquil, que es la que mayor potencial de crecimiento tiene.

En la matriz se realizarán ampliaciones considerables de espacio y remodelación de las oficinas siempre orientadas a mejorar el ambiente laboral así como la imagen de la empresa hacia sus clientes, que ahora son también grandes actores del mercado Ecuatoriano.

En este año se espera lograr la meta de cubrir los costos fijos con ingresos fijos, provenientes de la aplicación de nuestra estrategia orientada hacia los servicios.



4.- Resultado del ejercicio 2010

Total Ingreso Anual	1,959,363.47
Ingresos Operacionales	2,189,148.84
Ingresos No Operacionales	0
Costos Operacionales	1,356,798.30 Relación Costo – Venta = 61.9 %
Gastos Operacionales	586,386.50 Relación Gasto – Venta = 26,8 %
Resultado	249,409.71

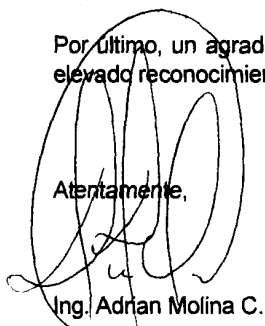
5.- Conclusiones

El nuevo ejercicio se enmarcará en un fortalecimiento de todas las áreas de la empresa continuando con capacitación en centros internacionales, tanto para ventas como para servicios.

Se iniciará un nuevo proceso de crecimiento y expansión, ahora orientado a consolidar la posición de mediana empresa orientada hacia los servicios.

Por último, un agradecimiento a cada uno de los socios de High Telecom por su apoyo y confianza, un muy elevado reconocimiento a todo el personal de la empresa por su compromiso con los objetivos planteados.

Atentamente,



Ing. Adrian Molina C.

Gerente General

