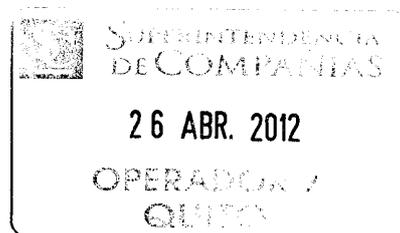




hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2011.
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 2011 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.

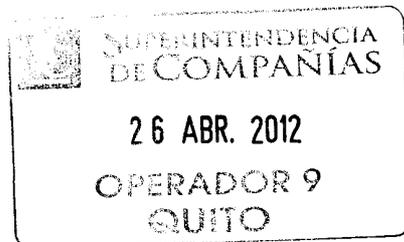
Aprovecho esta oportunidad para enviarles cordial saludo,

Atentamente,


Ing. Adrián Molina C.

Gerente General

High Telecom Cía. Ltda.



1.- Situación General

El ejercicio fiscal del 2011 evidenció un importante crecimiento para la empresa en términos de volumen de ventas, nivel de inversiones y crecimiento organizacional.

La empresa logró alcanzar sus objetivos planteados en las áreas referidas así como una mejor posición en el mercado de los integradores de sistemas de ITT.

Los convenios alcanzados con grandes actores del mercado en el área de telecomunicaciones han permitido que nuestra estrategia de dirigir nuestros esfuerzos hacia la provisión de servicios especializados se reafirme y genere los primeros resultados positivos.

La empresa ha invertido de manera importante en la ampliación de las oficinas tanto en Quito como en Guayaquil, con el objetivo de mejorar el entorno físico en el que se desarrollan las operaciones de la empresa.

Factores como la comodidad, seguridad y eficiencia operacional han guiado las inversiones en infraestructura propia.

2.- Evolución de las actividades.

Hightelecom logró un crecimiento tanto en facturación como en volumen de ventas que superó toda expectativa, rondando el 50%.

El crecimiento mencionado permitió apalancar todas las inversiones tanto de negocio como de infraestructura realizados.

La empresa ha empezado a lograr negocios interesantes en la vertical de Gobierno en las áreas estratégicas, lo que se espera se consolide y crezca agresivamente el siguiente año fiscal.

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. Se han realizado importantes inversiones en licenciamiento de software necesario para la operación de la compañía.

Continuando con lo alcanzado en el año 2010, en este periodo fiscal Hightelecom ha logrado posicionarse de manera interesante en el nicho de las grandes empresas como un proveedor de soluciones empresariales que apuntalan al negocio, y no solo como un proveedor de infraestructura.

Al final del periodo, finalmente hemos logrado equilibrar los costos fijos con ingresos fijos.

3.- Perspectivas al 2012

El año 2012 es un periodo en el que se enfocarán los esfuerzos a consolidar las verticales de Gobierno y Sector Público en general, Portadores y Gran Empresa, orientándonos hacia la provisión de servicios especializados, infraestructura y consultoría alineada a nuestra visión empresarial.

Con lo anterior planteado, se ha planificado el crecimiento de la fuerza de ventas de la empresa con consultores de negocio que se enfocarán exclusivamente en esas verticales.

Paralelamente, el departamento técnico continuará con un agresivo plan de capacitaciones en las líneas de productos ofrecidas por la compañía para mantener y mejorar las certificaciones alcanzadas con los fabricantes.



En el periodo fiscal que inicia, nuestra intención es volver sostenible el crecimiento experimentado en el año 2011.

El reto es lograr la automatización de la mayoría del procesos de la empresa, con el consiguiente mejoramiento de la eficiencia y eficacia de la compañía.

4.- Resultado del ejercicio 2011

Total Ingreso Anual	3.399.498,85
Ingresos Operacionales (Servicios)	1.988.558,50
Ingresos Operacionales (Ventas)	1.410.940,35
Costos Operacionales	2.025.106,37 Relación Costo – Ingreso = 59,6 %
Gastos Operacionales	1.074.135,16 Relación Gasto – Ingreso = 31,6%
Resultado antes de impuestos y participación	310.684,82

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 los consultores de negocios como para el personal de servicios.

El entorno en el que Hightelecom desarrolla sus actividades promete una estabilidad económica y política, que deberá ser aprovechada por la empresa para afianzar su crecimiento volviéndolo sostenible en el tiempo.

Atentamente,

Ing. Adrian Molina C.

Gerente General

