

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2012.
HighTelecommunications Sociedad de
telecomunicaciones, Cía. Ltda.



Señores:

Junta de Socios

High Telecommunications, Sociedad de telecomunicaciones, Cía. Ltda.

Presente.-

De mis consideraciones,

Estimados miembros de la Junta de Accionistas de Hightelecom, el presente tiene por objetivo poner a su consideración el informe correspondiente al ejercicio fiscal enero – diciembre de 2012.

En el mismo, se detallará lo relacionado al ejercicio económico principalmente, así como la evolución de las actividades en el presente ejercicio.

Atentamente,

Ing. Adrián Molina C.

Gerente General

High Telecom Cía. Ltda.

1.- Situación General

El ejercicio fiscal del 2012 se mantuvieron las tendencias de crecimiento de la empresa, en franca expansión. Los volúmenes de ventas así como el rendimiento obtenido han sido el resultado de un apego bastante apretado al plan estratégico definido por esta Junta para la empresa.

Se alcanzaron los objetivos planteados en las áreas de negocio así como una mejor posición en el mercado de los integradores de sistemas de ITT.

Las nuevas líneas de negocio abiertas, siempre de acuerdo a nuestra política de manejar marcas líderes en el mercado internacional han marcado en mucho el camino del año 2012.

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.

En particular en Guayaquil, se duplicó el espacio de la sucursal, modernizó el mobiliario y se implementaron métodos de comunicación interna más eficientes, a través del uso de tecnología de punta.

2.- Evolución de las actividades.

En el plano administrativo, el año 2012 fue el periodo en el que se adquirió el nuevo sistema administrativo – contable, compatible con NIIFs.

Si bien su implementación ha sido exitosa hasta el momento de cierre de este periodo fiscal, esto ha requerido de un esfuerzo superlativo dado que por varios motivos, aquella empezó con casi 4 meses de retraso.

Sin embargo, el sistema así como las NIIFs han sido implantadas en la empresa, herramientas que ayudarán muchísimo a tener una mejor y más rápida visión de la evolución de la compañía.

En el tema económico, HighTelecom se planteó un crecimiento de 20% en sus ingresos. Esta meta fue superada en más de 7%, debido al estupendo trabajo del departamento comercial, liderado por Francisco Soria.

En lo que respecta al rendimiento, éste creció en 36.97% respecto del año 2011, evidenciando una mejora sustancial en la eficiencia general de la empresa, tanto en el área del costo como en el área del gasto.

Los dos indicadores nos evidencian que la empresa está en franco crecimiento, pero sobretodo nos auguran una presencia importante en el mercado de los integradores de ITT en el Ecuador.

Si bien el Estado Ecuatoriano ha dinamizado el mercado de la tecnología, con sus múltiples inversiones, es política de la empresa el balancear de manera sana esta situación. Ante esto, HighTelecom ha orientado muchos esfuerzos en esta labor y podemos decir que nuestros ingresos están balanceados y provienen casi equitativamente tanto del Sector Público como del Sector Privado.

La sucursal Guayaquil ha cumplido casi en su totalidad con sus metas, apuntalando la operación de la empresa y volviéndose cada vez más orgánica.

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.

En el año 2012, empezó el giro real de la empresa hacia proveedor de servicios y soluciones que apuntalan los negocios de nuestros clientes, sin descuidar nuestro origen de infraestructura, pero si aportando más valor a nuestros socios de negocios.

Se mantiene un equilibrio muy saludable entre ingresos y egresos fijos.

3.- Perspectivas al 2013

En el 2013, Hightelecom se enfocará mucho en brindar valor a nuestros clientes a través de las líneas de negocio que fortalecen su negocio. El giro hacia los servicios y aplicaciones de inteligencia de negocios deberá ser el gran objetivo de la compañía.

Con lo anterior planteado, la fuerza de ventas prospectará y difundirá estas nuevas líneas de negocio, a fin de que se conviertan en al menos el 25% de los ingresos de la empresa.

En este periodo fiscal se invertirán recursos importantes en la capacitación tanto del personal técnico como administrativo, así como en la automatización de los sistemas de servicio al cliente, manejo de proyectos y procesos administrativos.

En el periodo fiscal que inicia, nuestra intención es volver sostenible el crecimiento experimentado en el año 2012.

El reto es continuar con la implementación de sistemas de apoyo a la gestión de la empresa, con el consiguiente mejoramiento de la eficiencia y eficacia de la compañía.

4.- Resultado del ejercicio 2012

Total Ingreso Anual	4677323.85
Costos Operacionales	2893046.09 USD (Relación Costo – Ingreso = 61.85 %)
Gastos Operacionales	1291343.05 USD (Relación Gasto – Ingreso = 27.6%)
Resultado antes de impuestos y participación	492934.71 USD

5.- Conclusiones

La empresa se encuentra muy saludable desde la perspectiva económica. Su presencia en el mercado empieza a ser reconocida, sobre todo por los fabricantes y los clientes.

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