



hightelecom

---

# **Informe de Gerencia General a la Junta de Socios.**

---

Informe gerencial del ejercicio correspondiente  
al periodo Enero – Diciembre de 2013.  
High Telecommunications Sociedad de  
Telecomunicaciones, Cía. Ltda.

---



hightelecom

Señores

**Junta de Socios**

High Telecommunications, Sociedad de telecomunicaciones, Cia 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 2013.

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

Atentamente,

Ing. Carlos Enrique Soria Fior

**Gerente General**

High Telecom Cia. Ltda.

---

---

## 1.- Situación General

Durante el ejercicio fiscal del 2013 se mantuvo la tendencia de crecimiento de la empresa. Si bien el incremento en ventas, respecto del año fiscal 2012 no fue el esperado dado que se logró solamente un 9% de crecimiento, sin embargo la utilidad se incrementó cerca de un 29% respecto de la utilidad generada en el ejercicio fiscal 2012. La razón por la cual no logramos alcanzar un incremento mayor en lo que respecta al crecimiento en ventas se debe básicamente a que muchos proyectos cerrados en el 2013 no lograron facturarse durante el año fiscal dado que la mayoría de proyectos en el sector público se suscribieron durante el último trimestre. Los volúmenes de ventas así como el rendimiento obtenido han sido el resultado de un apego bastante apretado al plan estratégico definido por la Junta General para la empresa.

La incorporación de nuevas soluciones al portafolio de productos y servicios empieza a dar resultado. Durante el 2013 se lograron concretar proyectos importantes con fabricantes como Genesys y Check Point y estamos seguros que la tendencia continuará durante el 2014.

- Durante el año 2013 se hizo una importante inversión en capacitación que bordea el 10% del rendimiento antes de impuestos generado durante el año fiscal.

## 2.- Evolución de las actividades.

En el plano administrativo, en el mes de octubre de 2013, la Junta General de Accionistas de la Compañía nombró como nuevo Gerente General de la misma a Carlos Ennque Soria Flor. Al asumir ese reto mencioné que la gestión de la nueva Gerencia General se basaría en 4 ejes:

- **PRIMER EJE - CAPITAL HUMANO:** Pues creemos firmemente que el Capital Humano es el recurso más importante con que cuenta una empresa y es por ello que manifestamos a la Junta Directiva que nuestro modelo de Gestión estará enfocado en el Recurso Humano.
- **SEGUNDO EJE - SERVICIO AL CLIENTE:** Sin temor a equivocarnos, consideramos que tenemos en este momento un primer lugar: LA EMPRESA MÁS HONESTA. Nuestra gestión buscará ocupar un segundo primer lugar: la empresa con el mejor servicio al cliente. Estamos seguros que trabajando en conjunto con todo el equipo es algo que podemos lograrlo a mediano plazo.
- **TERCER EJE - LA COMUNICACIÓN INTERNA:** Es necesario reconocer que la comunicación interna en HIGH TELECOM ha sido deficiente y por ello buscaremos mejorarla profundamente.
- **CUARTO EJE - GESTIÓN ADMINISTRATIVA:** En cuanto a la gestión Administrativa consideramos que hemos avanzado mucho en definir estructuras, procesos, tareas, formatos, etc. sin embargo, el crecimiento de la compañía obliga a ordenarnos más, a formalizarnos más y seguir robusteciendo las bases que permitan garantizar un sólido y constante crecimiento y concentraremos nuestros esfuerzos en lograr esa formalización.

En el mismo plano administrativo, durante el año 2013 se reestructuró nuestra Gerencia de Servicios. Fieles a nuestro compromiso de excelencia en el servicio, se decidió implementar un Capa de Project Management para todos nuestros proyectos. Es así que se contrataron 3 ingenieros con experiencia suficiente: Julio Lema y William Moreno en Quito y José Luis Apolo en Guayaquil. Sin bien, nuestros costos de servicios se incrementaron, sin embargo estamos seguros que se trata de una medida acertada que nos permitirá mejorar la percepción del servicio de nuestros clientes y a mediano plazo la productividad del área se incrementará.

En el tema económico, HighTelecom se planteó un crecimiento de 20% en sus ingresos. Esta meta no logró cumplirse por las razones expuestas anteriormente. El crecimiento en ventas tan solo llegó al 9%.

En lo que respecta al rendimiento, éste creció en 29% respecto del año 2012, 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 ratifican el crecimiento de la compañía pero sobretodo auguran una presencia importante en el mercado de los integradores de ITT en el Ecuador.

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, al igual que en año fiscal 2012, importantes inversiones en licenciamiento de software necesario para la operación de la compañía.

Durante el último semestre del año fiscal 2013, se ha iniciado la formalización en unos casos e implementación en otros casos, de procedimientos que regulen la organización a todo nivel. Fruto de ello se han logrado importantes avances organizativos tanto en el área de servicios como en el área comercial.

El crecimiento de la compañía ha generado un desbalance entre ingresos y egresos fijos, el mismo que esperamos reducir durante los dos siguientes ejercicios fiscales.

### 3.- Perspectivas al 2014

- En el 2014, Hightelecom se concentrará en posicionar su portafolio de productos y soluciones procurando mantener un balance entre proyectos en clientes del sector público y privado. Se tendrá muy en cuenta el rumbo económico del país en lo referente a Cambio de Matriz Productiva y Sectores Estratégicos a los que el Gobierno de la Revolución Ciudadana les ha puesto mucho énfasis. Se buscará, sin embargo, prospectar mucho en el sector privado como una apuesta, pensando en el mediano plazo.

Se buscará potenciar además acuerdos con Service Providers y formalizar y potenciar negocios de Nube e Infraestructura como servicios.

En este periodo fiscal se invertirán recursos importantes en la capacitación tanto del personal técnico como administrativo y gerencial como ha sido la tónica durante la vida institucional de la compañía.

En el periodo fiscal que inicia, nuestra intención es fortalecer el equipo comercial incrementando el número de consultores de negocios tanto en Quito como en Guayaquil.

Tenemos como reto adicional continuar la implementación de sistemas de apoyo a la gestión de la empresa, con el consiguiente mejoramiento de la eficiencia y eficacia de la compañía. Sistema de manejo de Tickets para el área de preventa, CRM para el área comercial, etc.

Se invertirán además importantes montos en lo que respecta a temas de Seguridad y Salud Ocupacional para cumplir, como siempre, con los requisitos exigidos tanto por el IESS como por el Ministerio de Relaciones Laborales.

### 4.- Resultado del ejercicio 2012

Total Ingreso Anual	USD 5.060.877,44
Costos Operacionales	USD 2.856.471,82 (Relación Costo – Ingreso = 56,44 %)
Gastos Operacionales	USD 1.568.244,23 (Relación Gasto – Ingreso = 30,99%)
Resultado antes de impuestos y participación	636.161,39 USD

## 5.- Conclusiones

La empresa se encuentra muy saludable desde la perspectiva económica. Se siente un reconocimiento de la marca por parte de todos los actores como son fabricantes, clientes y competidores.

El entorno en el que Hightecom desarrolla sus actividades promete una estabilidad política y cierta estabilidad económica durante el año 2014, que deberá ser aprovechada por la empresa para afianzar su crecimiento volviéndolo sostenible en el tiempo.

Atentamente,



Ing. Carlos Enrique Soria Fior

Gerente General