



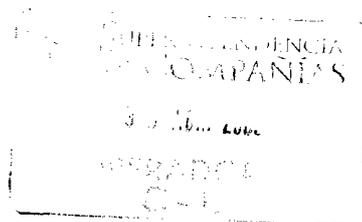
hightelecom

---

# Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

---

Informe gerencial del ejercicio correspondiente al periodo Enero – Diciembre de 2008.  
High Telecommunications Sociedad de telecomunicaciones, Cía. Ltda





hightelecom

Señores:

**Junta de Socios**

High Telecommunications, Sociedad de telecomunicaciones, Cía. Ltda.

Presente.-

De mis consideraciones,

Es un verdadero placer presentar los resultados del ejercicio fiscal del 2008 a la honorable junta de socios de HighTelecom. Ha sido un año gratificante en todos los aspectos que le conciernen al ámbito empresarial.

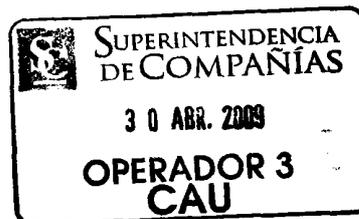
Aprovecho esta oportunidad para enviarles un caluroso y fraterno saludo,

Atentamente,  


Ing. Adrián Molina C.

**Gerente General**

**High Telecom Ltd.**



## 1.- Situación General

El ejercicio fiscal del 2008 fue para HighTelecom un año de consolidación en el mercado como empresa mediana.

El nivel de ingresos se fijó en 1'624.819,98 USD respaldando el crecimiento sostenido que ha venido teniendo la empresa en los últimos años.

Lo anterior afianza la base financiera que sustentará la inversión en capacitación y consolidación de las relaciones con nuestros principales proveedores, a fin de establecer la estructura empresarial necesaria para alcanzar una mayor participación de mercado.

Manteniendo la estrategia de asociarnos y crecer con los líderes mundiales del mercado de la tecnología, hemos iniciado los procesos de certificaciones formales, tanto técnicas como comerciales, para poder ascender dentro de las estructuras de distribución de aquellos y por ende tener acceso a mejores condiciones comerciales, mayor nombre dentro del mercado y garantizar la satisfacción de nuestros clientes.

## 2.- Evolución de las actividades.

El año 2008 estuvo enfocado en consolidar la posición de mediana empresa con un balance de grandes proyectos en los sectores público y privado, así como el fortalecimiento de negocios basados en provisión de servicios.

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; sin embargo en el 2008, en gran parte gracias al sistema de compras públicas implementado por el Estado, se desarrollaron proyectos interesantes con varias instituciones públicas.

En el área privada aumentó nuestra participación en el mercado, con nuevos grandes clientes y proyectos de alcance nacional.

En el área de marketing se contrataron las primeras vallas publicitarias para posicionamiento de la marca Hightelecom, las mismas que serán implementadas en el segundo cuarto del año 2009.

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.

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.

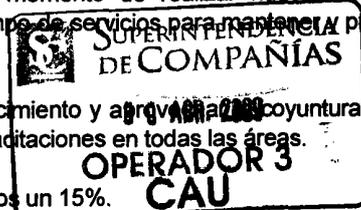
## 3.- Perspectivas al 2009

El 2009 es un año con particularidades importantes: La crisis financiera mundial y definiciones políticas en el país.

Estos dos factores en conjunto así como las acciones tomadas por el Gobierno en tomo al primero especialmente, han hecho que las empresas sean cautas al momento de realizar nuevas inversiones tecnológicas, pero ha abierto la oportunidad de negocios en el campo de servicios para mantener y proteger la infraestructura ya adquirida.

En el 2009 se ejecutarán acciones para mantener el ritmo de crecimiento y aprovechar la coyuntura de crisis para desarrollar la competitividad de la empresa en función de capacitaciones en todas las áreas.

El objetivo de crecimiento en facturación de este año es de al menos un 15%.



#### 4.- Resultado del ejercicio 2008

Total Ingreso Anual	1.624.819,98
Ingresos Operacionales	1.616.604,08
Ingresos No Operacionales	8215,90
Costos Operacionales	1'055.515,61 Relación Costo – Venta = 64,96 %
Gastos Operacionales	428.621,47 Relación Gasto – Venta = 26,38 %
Resultado	147.976,12

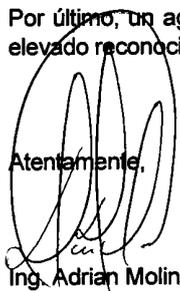
#### 5.- Conclusiones

El nuevo ejercicio se enmarcará en un fortalecimiento de todas las áreas de la empresa continuando con capacitación en centros internacionales.

Se iniciará un nuevo proceso de crecimiento y expansión, ahora orientado a consolidar la posición de mediana empresa con el objetivo de llegar a gran empresa en el mediano plazo.

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

