

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN EJERCICIO FISCAL 2015

A la Junta General Ordinaria de Accionistas:

A continuación presento ante Uds. el siguiente Informe de Actividades de la Compañía PUNTONET S.A., el cual se desarrolla en los siguientes puntos:

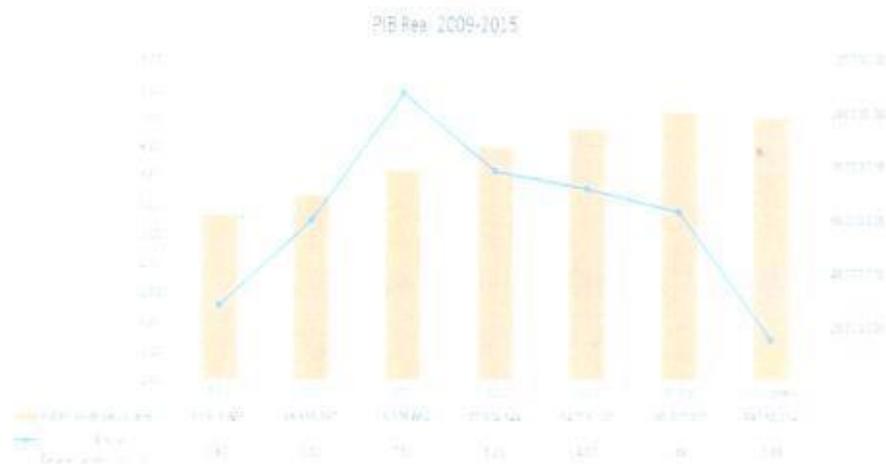
1. ENTORNO NACIONAL

1.1 SECTOR REAL

El 2015 fue un año difícil para la economía del Ecuador, debido a la disminución del precio de barril de petróleo y adicionalmente la apreciación del dólar que provocó una pérdida de competitividad a las exportaciones. Ante el escenario económico complicado se tomaron medidas para proteger la economía y se establecieron salvaguardias a alrededor de 2.800 productos importados con unas sobretasa de entre el 5% y 45%. Estos shocks en la economía hicieron que el gobierno busque financiamiento externo logrando realizar dos emisiones de bonos en los mercados internacionales, obtención de créditos Chinos, venta anticipada de petróleo y uso de la Reserva de Libre Disponibilidad. Estos fondos fueron de ayuda para solventar en parte la falta de liquidez generada por los impactos antes mencionados.

A continuación se presenta los principales indicadores del Sector Real:

PIB REAL



Fuente: BCE
Elaborado: Puntonet S.A.

Para el 2015 según las previsiones del BCE el PIB decrecerá en -0,6% siendo la primera vez en la última década que la economía cerraría de esta forma. Claramente esto evidencia las consecuencias de la caída del precio del petróleo.

TASA DE INFLACIÓN MENSUAL



Fuente: BCE
Elaborado: Puntonet S.A.

La inflación mensual en el 2015 cerró en alrededor de 3.38% siendo inferior a la del 2014 la cual fue de 3,67%.

TASA DE DESEMPLEO URBANO



Fuente: BCE
Elaborado: Puntonet S.A.

En años anteriores el gobierno de turno ha sido el mayor generador de fuentes de empleo al crear nuevos ministerios, secretarías, entes reguladores y proyectos. Sin embargo, en el 2015 se empieza a ver una tendencia de alza de la tasa de desempleo debido a que el sector petrolero se vio afectado por la caída del precio del petróleo y a su vez otros sectores que tiene relación directa, el gobierno empieza también a restringir las contrataciones y a disminuir ciertos puestos de trabajo. Al cierre de Diciembre la tasa de desempleo se ubicó en 5.65%.

1.2 SECTOR EXTERNO

BALANZA COMERCIAL

La Balanza Comercial presentó una mejoría si comparamos al último trimestre del 2014, que para dic-14 se ubicó en 608 millones de déficit. Al implementar las salvaguardias a los productos importados la Balanza Comercial empieza a tener una reducción y cierra a diciembre 2015 con un déficit de 63 millones.



Fuente: BCE
Elaborado: Puntonet S.A

DEUDA EXTERNA PÚBLICA Y PRIVADA

La falta de liquidez en la economía afectó al gobierno, el cual buscó fuentes de financiamiento: en el gráfico adjunto se puede observar la tendencia en crecimiento en la deuda total. El porcentaje de Deuda con respecto al PIB al cierre del 2014 fue de 17.40%, para el 2015 este índice se ubica en 20.40%.

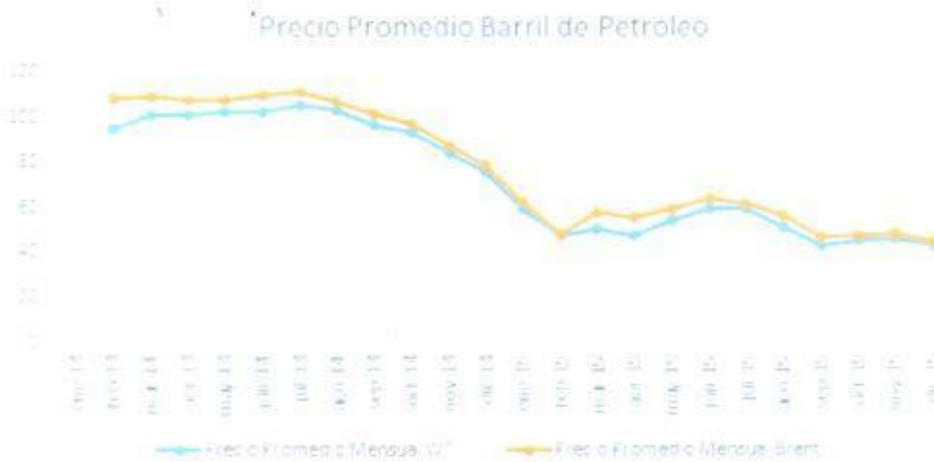
La Reserva de Libre Disponibilidad también fue usada como fuente de liquidez por el gobierno, al cierre de diciembre 2015 esta fue de 2.496 Millones.



Fuente: BCE
Elaborado: BCE

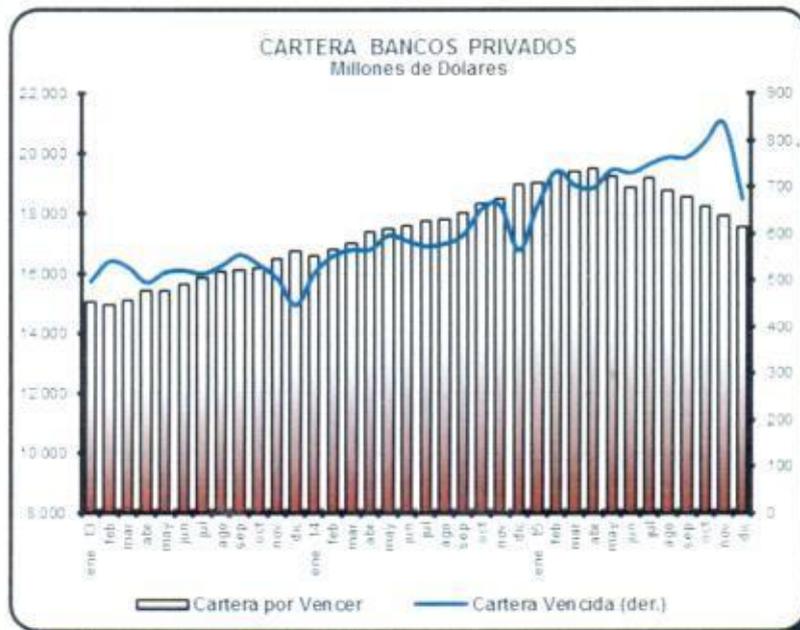
PRECIO DEL PETRÓLEO

A partir de Julio del 2014 los precios del petróleo empezaron a disminuir drásticamente, pasó de niveles de 100 USD a 38 USD por barril en promedio de diciembre 2015. Esta variación provocó una fuerte desaceleración en el crecimiento del país. Los ajustes se dieron en el tema de importaciones con las salvaguardas y la disminución de gasto en inversiones planificadas por el gobierno.



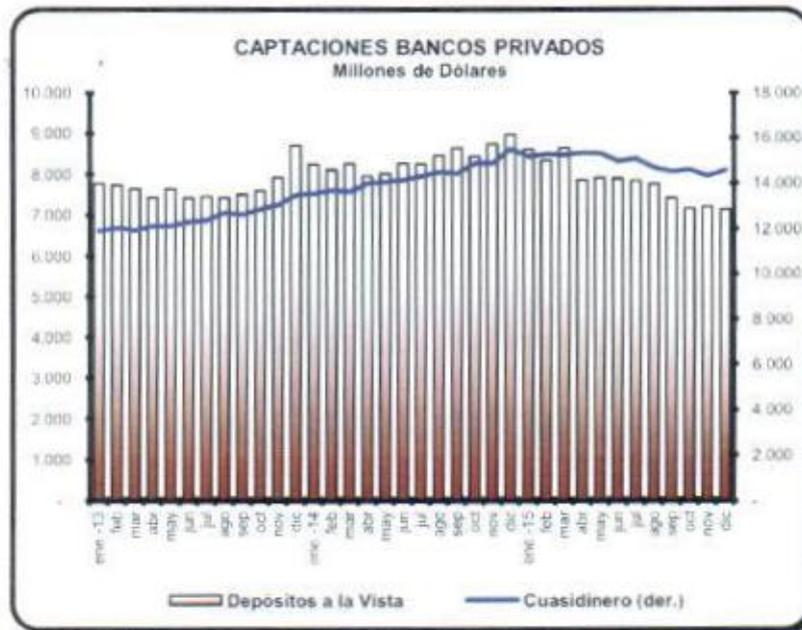
Fuente: BCE
Elaborado: Puntonet S.A.

1.3 SECTOR MONETARIO FINANCIERO



Fuente: BCE
Elaborado: BCE

En relación al Sector Financiero en el 2015, la cartera por vencer empieza a disminuir ya que los Bancos toman precauciones para mantener su liquidez y a la vez esperar la reacción del mercado ante la disminución de los precios del petróleo. Como se observa en el gráfico a partir de Julio 2015 empieza la tendencia a la baja cerrando en 17,553 Millones y un incremento de la cartera vencida de 109 Millones comparado a diciembre 2014.

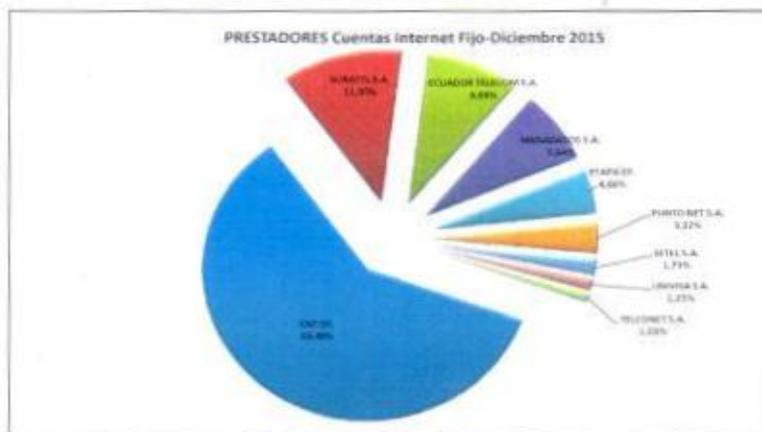


Fuente: BCE
Elaborado: BCE

Las captaciones en 2015 se ven reducidas por el impacto a diversos sectores de la economía especialmente el petrolero. Como se puede observar al cierre del 2015 las captaciones se ubicaron en alrededor de 21,688 Millones siendo inferior en 2,756 Millones comparado con 2014. Esta disminución afecta directamente a liquidez de los bancos, traduciendo en menos créditos tanto para el sector corporativo como para el consumo.

2. SITUACIÓN DE LA SECTOR

En el 2015 Puntonet S.A. tiene la participación de mercado del 3,22% en el servicio de prestadores de internet fijo según los datos publicados por el ARCOTEL. La empresa con mayor participación de mercado en este segmento es CNT con 59,49%.



En los que respecta a la participación de Usuarios y Enlaces registrados de servicios de portadores Puntonet tiene una participación por usuarios de 12.43% y por número de enlaces legalizados 3.02% según datos del SIETEL.

PRESTADOR	NÚMERO DE USUARIOS	PORCENTAJE [%]
CNT EP.	1.068	28,54
LEVEL 3 ECUADOR LVL T S.A.	790	21,11
SETEL S.A.	602	16,09
PUNTONET S.A.	465	12,43
OTECEL S.A.	250	6,68
SURATEL SA.	223	5,96
CONECEL S.A.	162	4,33
ETAPA EP.	53	1,42
OTRAS OPERADORAS	129	3,45
TOTAL	3.742	

PRESTADOR	NÚMERO DE ENLACES	PORCENTAJE [%]
CNT EP.	857.840	60,77
SETEL S.A.	158.711	11,24
ECUADORTELECOM S.A.	129.505	9,17
MEGADATOS S.A.	108.354	7,68
PUNTONET S.A.	42.581	3,02
SURATEL SA.	35.280	2,50
TELCONET S.A.	32.819	2,32
UNIVISA S.A.	17.117	1,21
OTRAS OPERADORAS	29.486	2,09
TOTAL	1.411.693	

Fuente: SIETEL.

3. SITUACION DE LA COMPAÑÍA

- 3.1 **VENTAS:** La empresa en los últimos años ha mantenido un crecimiento de 2 dígitos. En el año 2015 no es la excepción Puntonet creció en 14% sus ventas con respecto a 2014 alcanzando 31 millones. El segmento corporativo es el que más aporta en este crecimiento con un 60% y el masivo en 40%. En el cuadro adjunto se puede observar que las ventas masivas han ido ganando mayor participación en la facturación total. La proyección en ventas para el año 2016 se ubica en 34 Millones creciendo en 11,4% con respecto a 2015.

VENTAS POR SEGMENTO (En Millones de Dólares)

Año	Ventas Netas (USD)	% Ventas Corporativas	% Ventas Masivas
2011	15'847.551	71%	29%
2012	20'069.865	68%	32%
2013	23'802.307	66%	34%
2014	27'116.965	63%	37%
2015	30'911.882	60%	40%
2016 (Presupuesto)	34'184.982	60%	40%

Fuente: Puntonet S.A.
Elaborado: Puntonet S.A.

3.2 ESTADO DE RESULTADOS

La Utilidad Neta del año 2015 cerró en 909,702 USD similar al año 2014 representando el 3% de las Ventas Netas. Los Costos de Ventas sigue siendo un 63% de las ventas similar a su año previo. En 2015 el costo de ventas se vio afectado por las salvaguardas debido a que la mayor parte de productos utilizados para prestar los servicios son importados. A pesar de la coyuntura del país la empresa sigue generando rentabilidad para los accionistas y para el año 2016 se proyecta un crecimiento del 11.4% y una Utilidad Operacional de 8 % siendo mayor en 0.7% con respecto a 2015.

	2015	% sobre Ventas Netas	2014	% sobre Ventas Netas
Ventas Netas	30 911 882	100%	27 116 955	100%
Costo de Ventas	- 19 587 809	-63%	- 17 025 896	-63%
Utilidad Bruta	11 324 072	37%	10 091 069	37%
Gastos Administrativos	- 4 539 531	-15%	- 3 887 078	-14%
Gastos de Ventas y Mercadeo	- 4 540 058	-15%	- 3 867 684	-14%
Total Gastos Adm y Vtas	- 9 079 589	-29%	- 7 754 763	-29%
Utilidad Operacional	2 244 483	7,3%	2 336 306	9%
Otros Ingresos/Egresos				
Ingresos no operacionales	236 722	1%	115 850	0%
Egresos no operacionales	- 640 719	-2%	- 782 095	-3%
Total Ingresos/Egresos No operacionales	- 403 997	-1,3%	- 666 246	-2%
Utilidad Neta antes de participación trabajadores e IR	1 840 486	6%	1 670 061	6%
Participación trabajadores	- 308 114	-1%	- 250 509	-1%
Impuesto a la Renta	- 622 671	-2%	- 391 531	-1%
Utilidad Neta del año	909.702	3%	908.021	3%

3.3 AMPLIACION DE COBERTURA

Si bien en el 2015 no se abrieron nuevas oficinas comerciales, nuestros esfuerzos se centraron en potencializar las existentes mediante la implementación y crecimiento agresivo de redes FTTH en todas las ciudades con el objetivo de realizar migraciones de tecnología inalámbrica (radio) a Fibra óptica así como también para la venta de enlaces a nuevos clientes. A finales del 2015 los clientes activos con esta tecnología superaron los 6000 usuarios y el promedio de renta mensual o ARPU se incrementó de 25 dólares mensuales a 30 demostrando que el rendimiento de la Fibra Óptica es superior.

3.4 CREACION DE NUEVAS PLAZAS DE TRABAJO

Las condiciones presentadas en el 2015 no permitieron tener el mismo incremento de personal, sin embargo a pesar de las dificultades se crearon 13 nuevas plazas comparado con el 2014 y lo más importante no se ha realizado despidos a pesar que el gasto en nómina corresponde el 33% de los costos y gastos totales de la compañía.

3.5 COMPRA NUEVAS OFICINAS SUCURSAL GUAYAQUIL

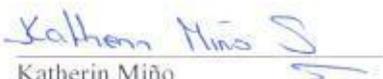
En 2015 se culminó la construcción del Data Center en las oficinas en Guayaquil con una certificación Tier III que permitió fortalecer nuestra presencia en la Región Costa así como ofrecer servicios de Cloud y Data Center a nuestro mercado corporativo.

4. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

Para el año 2016 la compañía proyecta tener un crecimiento en ventas de 11,4%, en base a un fortalecimiento de la infraestructura propia. Las recomendaciones para el año 2016 son:

- Continuar con la implementación de anillos de fibra así como con la optimización de recursos de la red MPLS lo que ha permitido contar con la aprobación de empresas como Google Akamai, Netflix, la activación de servidores Cache en la red de Puntonet que ha contribuido a generar un ahorro significativo en ancho de banda así como en rendimiento y percepción de velocidad por parte de los usuarios.
- Continuar con la migración de clientes residenciales a tecnología FTTH con lo cual esperamos lograr mayor permanencia dentro de la cartera de clientes así como crear una reventa de servicios y promover el uso de mayores anchos de banda.
- Potencializar el modelo de reacondicionamiento de los equipos inalámbricos para extender su tiempo de vida útil.
- Reestructuración del catálogo de productos Cloud, el mismo que permita ofrecer alternativas no solo de Infraestructura como servicio o IASS sino también PASS (Plataforma como servicio) con lo cual el segmento corporativo contará con una amplia gama de servicios en la nube.
- Fortalecimiento de la gestión de la infraestructura de redes de telecomunicaciones y servicios mediante el uso de software especializado que permitirá reducir los costos de implementación de redes y su administración.

Agradezco a la Junta de Socios de la Compañía, por la confianza para el desarrollo de la Gerencia y Representación de la Compañía, y me comprometo en el cumplimiento de la responsabilidad encomendada de cumplir con las metas propuestas para el año que inicia.


Katherin Miño
GERENTE GENERAL