



**INFORME DE LA  
ADMINISTRACIÓN EJERCICIO  
FISCAL 2018**

## TABLA DE CONTENIDO

1. ENTORNO NACIONAL .....	2
2. SITUACIÓN DEL SECTOR.....	3
3. SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA.....	4
<b>VENTAS ANUALES</b> .....	4
<b>ESTADOS FINANCIEROS</b> .....	5
4. AMPLIACIÓN Y COBERTURA.....	6
5. PROYECTOS 2017 .....	7
6. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICA.....	8

## 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

Durante el año 2018 los esfuerzos del gobierno central se enfocaron en la reducción del déficit en base a medidas que tuvieron un costo social tales como: disminución de subsidios de combustibles; supresión y fusión de ministerios y secretarías gubernamentales; optimización de empresas públicas; eliminación de privilegios para los funcionarios públicos; remisión tributaria entre las principales. Finalmente el gobierno realizó acercamientos con organismos multilaterales como el Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional para obtener fuentes de financiamiento durante los siguientes años de gobierno.

Según información oficial del Banco Central del Ecuador la economía presentó un crecimiento del PIB en 1.4% al cierre del 2018, vs un 1% en el 2017.

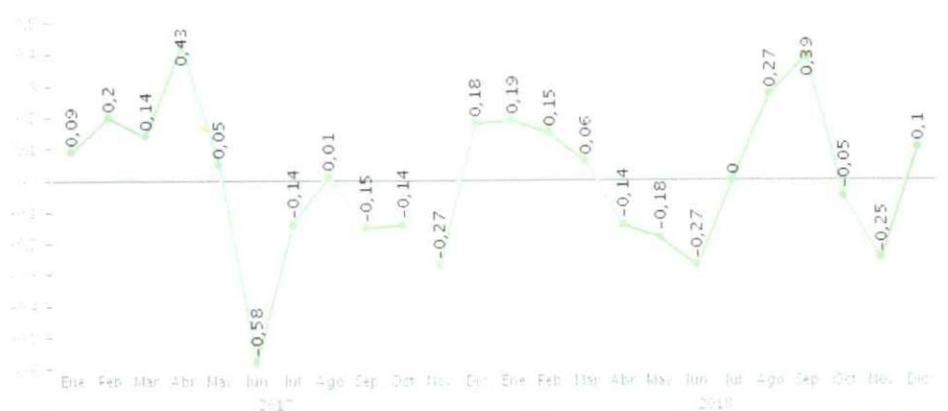
Gráfico 1: Crecimiento PIB



Fuente: BCE

Por otro lado, la inflación, cerró a diciembre 2018 con un crecimiento anual de 0.27%. La deuda externa pública se ubicó en alrededor de \$35 millardos equivalente a un 32% del PIB evidenciando un aumento del 22.7% en relación al 2017. La deuda interna pública fue de \$14 millardos lo que equivale al 12.7% del PIB. En conjunto la deuda se situó en \$49 millardos lo que representa un 44.7% sobre el PIB superando el límite de endeudamiento público del 40%.

**Gráfico 2: Evolución Inflación Mensual 2017-2018**



Fuente: BCE

En el ámbito laboral, la tasa de desempleo alcanzó el 3.7% a diciembre 2018. El empleo adecuado fue de 39,6% y el no adecuado de 56%. No existe una variación representativa en este indicador, lo que evidencia un estancamiento de la economía del país.

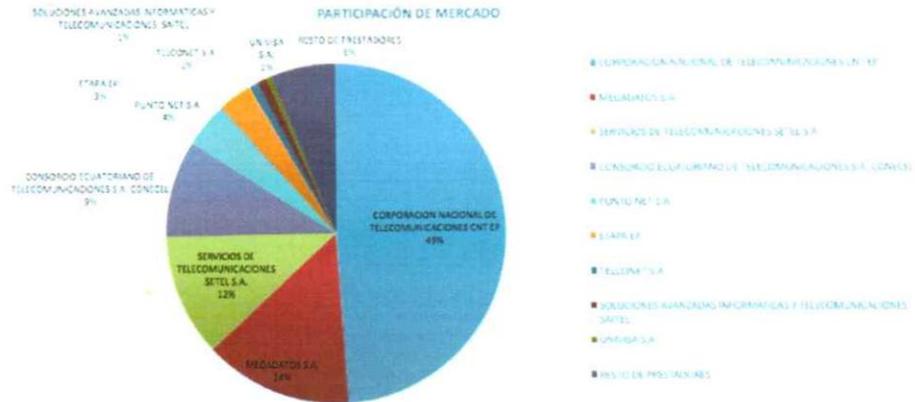
La balanza comercial indica una tendencia a hacia el déficit de \$263 millones, esto por falta de políticas que incentiven las exportaciones y reduzcan el nivel de la importaciones no petroleras.

La situación política estuvo marcada con denuncias de corrupción, renuncias de altos funcionarios de gobierno como la Vicepresidenta de la República. El panorama para el 2019 se presenta con dificultades en especial en lo relacionado con las fuentes externas de financiamiento.

## 2. SITUACIÓN DEL SECTOR

Las estadísticas de participación de mercado para el servicio de acceso a Internet fijo publicadas por el Arcotel permiten observar que PUNTONET tiene una participación del 4%. Los principales participantes son: CNT EP, operador público ecuatoriano, mantiene el 49% del mercado seguido por el prestador MEGADATOS que opera bajo la marca comercial NETLIFE con un 14%, Setel con el 12% y CONECEL S.A. con su marca comercial CLARO con el 9%.

**Gráfico 3: Cuentas de Internet Fijo al 31 de diciembre 2018**

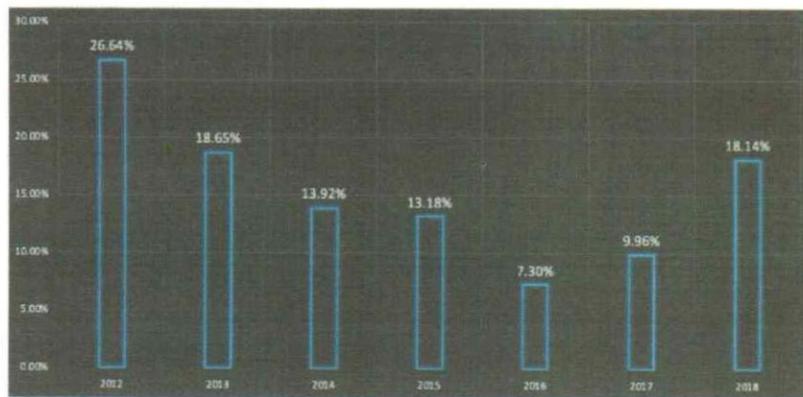


Fuente: ARCOTEL - Fecha Publicación Mar 2019 - Fecha de Corte Dic 2018 IV Trimestre

### 3. SITUACIÓN DE LA COMPAÑÍA

#### VENTAS ANUALES

En el año 2018 las ventas de Puntonet crecieron en 17,82% con respecto a 2017 alcanzando \$42.8 millones. El segmento corporativo aportó con el 43% del total de ventas vs. 57% del segmento masivo. En el cuadro adjunto se puede observar que las ventas masivas continúan ganando participación en la facturación total. La proyección en ventas para el año 2019 se ubica en \$49.4 millones que representa un crecimiento del 15,4% con respecto a 2018.



## 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	32'961,243	54%	46%
2017	36'319,305	47%	53%
2018	42'793,170	43%	57%
2019 (Presupuesto)	49'402,411	42%	58%

## ESTADOS FINANCIEROS

Al cierre del 2018 los Activos totales alcanzaron la cifra de \$20.6 millones con un crecimiento del 31% comparado con 2017, debido principalmente al crecimiento de Propiedad, Planta y Equipo en 5.5 millones llegando a 15.9 millones en el 2018 originado por crecimiento compra de equipos de producción 4.7 millones.

Los Pasivos Totales incrementaron en \$5,2 millones con un crecimiento del 47%. Los principales pasivos que crecieron son: Proveedores locales y del exterior \$2.8 millones, Financiamiento local y del exterior \$1.5 millones por nuevos créditos.

ESTADOS FINANCIEROS (En miles de USD)		2018	% sobre Ventas Netas	2017	% sobre Ventas Netas
<b>ESTADO DE SITUACIÓN</b>					
<b>11 Activo Corriente</b>		<b>2.908</b>	<b>14%</b>	<b>4.823</b>	<b>31%</b>
111 Efectivo y Equivalentes de Efectivo		417	2%	2.913	19%
112 Activos Financieros		745	4%	723	5%
113 Inventarios		850	4%	761	5%
114 Servicios y otros pagados por anticipado		374	2%	127	1%
115 Activo por Impuestos Corrientes		17	0%	47	0%
<b>12 Activos no Corriente</b>		<b>17.705</b>	<b>86%</b>	<b>10.861</b>	<b>69%</b>
121 Propiedad, Planta y Equipo		15.906	77%	10.411	66%
124 Activo Intangible		860	4%	263	2%
125 Activo por Impuestos Diferidos		860	4%	263	2%
126 Servicios y otros pagados por anticipado			0%		0%
127 Otros Activos no Corrientes			0%		0%
128 Otros		844	4%	163	1%
<b>1 ACTIVO</b>		<b>20.612</b>	<b>100%</b>	<b>15.683</b>	<b>100%</b>
<b>21 Pasivo Corriente</b>		<b>11.007</b>	<b>53%</b>	<b>7.067</b>	<b>45%</b>
211 Cuentas y Documentos por pagar		7.085	34%	4.254	27%
212 Obligaciones con Instituciones Financieras		1.885	9%	328	2%
214 Porción Corriente Valores Emitidos			0%	1.018	6%
215 Cuentas por Pagar Empleados		1.642	8%	1.114	7%
217 Cuentas por Pagar Administración Tributaria		295	1%	287	2%
<b>22 Pasivo no Corriente</b>		<b>5.189</b>	<b>25%</b>	<b>3.951</b>	<b>25%</b>
221 Cuentas y Documentos por pagar		844	4%	603	4%
222 Obligaciones con Instituciones Financieras		2.634	13%	772	5%
224 Porción No Corriente Valores Emitidos			0%	1.200	8%
225 Provisiones Beneficios Empleados		1.508	7%	1.179	8%
229 Pasivo Diferido		203	1%	187	1%
<b>2 PASIVO</b>		<b>16.197</b>	<b>79%</b>	<b>11.018</b>	<b>70%</b>
311 Capital		1.370	7%	1.000	6%
341 Reservas		318	2%	200	1%
351 Otros Resultados Integrales		214	1%	358	2%
361 Resultados Acumulados		2.619	13%	2.143	14%
Dividendos		809	4%	229	1%
371 Resultados del Ejercicio		702	3%	1.194	8%
<b>3 PATRIMONIO</b>		<b>4.416</b>	<b>21%</b>	<b>4.666</b>	<b>30%</b>
<b>TOTAL PASIVO +PATRIMONIO</b>		<b>20.612</b>	<b>100%</b>	<b>15.683</b>	<b>100%</b>

Finalmente, el patrimonio total creció en 5,3% cerrando en \$4.4 millones. Entre los componentes del patrimonio que más crecieron son el capital debido a la reinversión de utilidades del 2016 por \$0.37 millones.

La Utilidad Neta del año 2018 cerró en \$702mil representando el 1.6% de los Ingresos Operacionales. Los Costos y Gastos representaron el 95,3% de los ingresos

	2018	% sobre Ventas Netas	2017	% sobre Ventas Netas
<b>ESTADO DE RESULTADOS</b>				
41 Ingresos Operacionales	42.793	100%	36.319	100%
<b>Costos y Gastos</b>	<b>-40.800</b>	<b>95,3%</b>	<b>-34.044</b>	<b>93,7%</b>
51 Nómina	12.471	29,1%	11.296	31,1%
53 Capacidad	6.583	15,4%	5.246	14,4%
61 Depreciaciones	3.133	7,3%	2.607	7,2%
59 Costos y Gastos Administrativos	3.583	8,4%	2.922	8,0%
52 Equipamiento e Instalaciones	8.157	19,1%	6.252	17,2%
54 Infraestructura	2.926	6,8%	2.127	5,9%
56 Publicidad	1.913	4,5%	1.684	4,6%
55 Vehículos	846	2,0%	815	2,2%
57 Cobranza	850	2,0%	698	1,9%
62 Amortizaciones	196	0,5%	230	0,6%
58 Costos y Gastos Venta	142	0,3%	-168	0,5%
<b>Utilidad Operacional</b>	<b>1.993</b>	<b>4,7%</b>	<b>2.275</b>	<b>6,3%</b>
71 Otros Ingresos no Operacionales	188	0,4%	258	0,7%
72 Otros Egresos no Operacionales	693	1,6%	535	1,5%
<b>Utilidad antes de PT e IR</b>	<b>1.489</b>	<b>3,5%</b>	<b>1.998</b>	<b>5,5%</b>
59101040 Participación Trabajadores	226	0,5%	300	0,8%
81 Impuesto a la Renta	561	1,3%	504	1,4%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>702</b>	<b>1,6%</b>	<b>1.194</b>	<b>3,3%</b>

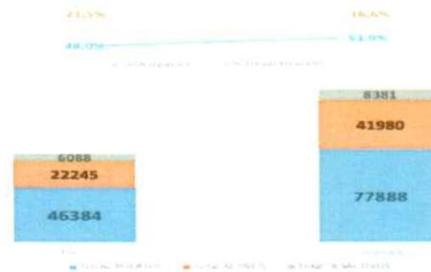
#### 4. AMPLIACIÓN Y COBERTURA

Continuando con los proyectos de ampliación de cobertura tendiente a cubrir los requerimientos de conectividad de los usuarios, se aperturaron más de 30000 nuevos puertos, muchos de ellos con el objetivo de ampliar la participación de mercado y en otros con el fin de iniciar con servicios de Fibra Óptica, como fue en Pedernales, San Cristóbal y Latacunga. El crecimiento fue más allá del 67% contribuyendo importantemente al cumplimiento de las metas comerciales a nivel de gross establecidas para este periodo.

Ciudad	Inicio 2018	Fin 2018	Puertos adicionales	Crecimiento	% distribución
<b>Total general</b>	<b>46384</b>	<b>77888</b>	<b>31504</b>	<b>67,9%</b>	
Quito	25840	39072	13232	51,2%	50,2%
Cuenca	5824	10032	4208	72,3%	12,9%
Guayaquil	5616	9392	3776	67,2%	12,1%
Santo Domingo	3424	7872	4448	129,9%	10,1%
Manta	1728	2784	1056	61,1%	3,6%
Duran	816	1904	1088	133,3%	2,4%
Portoviejo	512	1408	896	175,0%	1,8%
Loja	608	1184	576	94,7%	1,5%
Riobamba	896	1152	256	28,6%	1,5%
Machala	704	1072	368	52,3%	1,4%
Ibarra	384	768	384	100,0%	1,0%
Pedernales	0	512	512	Nuevo	0,7%
San cristobal	0	512	512	Nuevo	0,7%
Latacunga	0	192	192	Nuevo	0,2%
Montecristi	32	32	0	0,0%	0,0%

A nivel de ocupación de la red, es decir el número de ventas sobre las CDOE's instaladas, es evidente que existió un crecimiento pasando del 48% al 53,9%, validando que los diseños de

red realizados por medio del proceso de Geo mercado constituyen un driver para la instalación de infraestructura de manera estratégica.



## 5. PROYECTOS 2018

En el 2018, en alineación al Círculo de Oro y Nuevo Modelo de Negocio, se implementaron proyectos estratégicos tendientes a buscar la “conexión” tecnológica y emocional con nuestros clientes, lo que llevó realizar inversiones importantes y dedicación de esfuerzos por parte de los colaboradores de la Compañía. Entre los más relevantes podemos mencionar:



Somos una empresa de servicios tecnológicos, con fuerte infraestructura, procesos seguros y con alto sentido humano

Le conocemos, acompañamos y asesoramos de manera rápida y simple

Porque creemos que las conexiones y las personas pueden cambiar el mundo

- ✓ **PROYECTO OTN (OPTICAL TRANSPORT NETWORK):** Con el objetivo de mejorar e incrementar la capacidad de acceso hacia los NAP's por medio de una conexión directa a un Carrier Internacional de tipo TIER1, que provea el servicio en la frontera norte en el puente de Rumichaca, Puntonet S.A. implementó una red DWDM entre Tulcán y Data Center de Quito logrando formar parte de redes de talla mundial como Cable and Wireless, Equinix, Ufinet.
- ✓ **PROYECTO 03B REGION INSULAR:** Debido a la alta demanda de conectividad, ancho de banda, e integración de oficinas remotas hacia las casas matrices ubicadas en el continente, Puntonet S.A. implementó una Red de Satélites de Orbita Media con bajos tiempos de latencia que permitirá a los clientes finales cursar aplicaciones de Video, VoIP, VPNs y Streaming.

- ✓ **TRANSFORMACION DIGITAL:** Ligado a la estrategia empresarial, Puntonet emprendió en el 2018 un proyecto de Transformación Digital alienando nuevas plataformas tecnológicas con el talento humano de la organización logrando la automatización de procesos claves, mejora de la excelencia operacional e interacciones eficientes con los clientes.
- ✓ **CLUSTERIZACION DE LA CARTERA DE CLIENTES:** Considerando que los modelos predictivos han permitido a la organización el tomar decisiones estratégica, en el 2018 se desarrollo un modelo de predicción de fuga de clientes (Churn) así como de retención de clientes, insumo que nos permitió canalizar las estrategias de cobranzas y de retención de clientes de una forma personalizada logrando una recuperación de cartera del 97% en promedio y un churn del 1.66%.

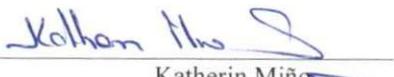
## 6. RECOMENDACIONES PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO

Para el año 2019 la compañía proyecta tener un crecimiento en ventas de 15%, en base a un fortalecimiento de la infraestructura propia y buscando el retorno de las inversiones de año pasado. Nuestro Loop Orquestador será la Excelencia Operacional, en el que buscamos la alineación de los procesos, mejoras en los mismos, potencialización de las herramientas, decisiones acertadas en base a Business Analytics y Cross & Upselling gracias a la incorporación de subproductos dentro de nuestro portafolio de servicios.

La implementación del Sistema de Gestión y Seguridad de la Información tendiente a la consecución de la ISO 27001 es uno de los retos más importantes de la Compañía durante este ejercicio ya que implica buscar las mejores prácticas a nivel de seguridad para los activos, productos y clientes de Punto Net.

La incorporación de sistemas de datos estructurados y big data serán temas que considerar buscando el conocimiento del cliente, sus necesidades y la sostenibilidad y crecimiento de la cartera de productos en el tiempo.

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**  
**PUNTONET S.A.**