

Informe del Gerente General a la Junta General de Accionistas sobre el ejercicio económico 2019

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO 2019

Quito, 16 de junio del 2020

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento con lo que dispone el literal C del artículo 21 del Estatuto Social y demás disposiciones legales pertinentes, en mi calidad de Gerente General (E), pongo a su consideración, el informe de la administración y los estados financieros de la compañía Integraldata, correspondientes al ejercicio económico comprendido entre el 1ro de enero y el 31 de diciembre de 2019.

Situación General de la Compañía

Al igual que en años previos, durante el 2019, las principales actividades de la compañía continuaron enfocadas en la reventa de servicios portadores de Conecel; la provisión de enlaces de acceso para clientes propios, así como para clientes de Conecel y de otras empresas portadoras; y la provisión del servicio de Internet y contratos de mantenimiento de ultimas millas, como también servicio de GPRS.

En esta línea del negocio "core", los resultados han tenido una leve mejora respecto al año anterior. Sin embargo, ese nivel hace sostenible en el tiempo el negocio. Es por ello que el directorio y la gerencia han trabajado arduamente en buscar la ampliación de los servicios y han buscado alianzas estratégicas con el fin manejar volúmenes de venta considerables.

Iniciamos con la puesta en marcha y operación de los servicios de Internet satelital obtenidos a través del contrato de distribución en el Ecuador de Hughes Net para el área corporativa, en febrero de este año. A pesar de no lograr los resultados esperados, las ventas de este servicio han ido incrementado de manera progresiva y sostenible. A partir del segundo trimestre, decidimos redireccionar la estrategia comercial al ver que la venta de enlace por enlace no podía dar resultados lucrativos. En tal sentido, hemos decidido apuntar a realizar ventas a grupos económicos que busquen conectar sus negocios en la ruralidad, así como, a entidades estatales que necesiten llegar a sitios alejados. Obviamente, el servicio satelital lo estamos procurando dar con un valor agregado. En el año 2020 continuaremos trabajando en la consecución de clientes con ese perfil.

Es importante mencionar que, en marzo del 2019 constituimos el Consorcio Iseyco Pate Integraldata, con el objeto de ejecutar un contrato gestionado y obtenido por el consorcio con la CNT. Este contrato incluye la compra e instalación de varios puntos satelitales, su ejecución será continua durante este 2020.



Como mencioné en el informe del año pasado, y debido a la nueva línea de negocio, el año transcurrido incurrimos en contrataciones de recursos humanos tanto para el área operativa como comercial. En el departamento operativo, contratamos los servicios de un Gerente y un jefe de operaciones que nos permita mejorar la gestión del mencionado departamento, en coordinación con el departamento de Soluciones y Comercial. En el departamento comercial, en un inicio contratamos a 4 vendedores; dos en Quito y dos en Guayaquil. Sin embargo, por falta de resultados, hemos decidido dejar solo uno en Quito, con un asistente para el departamento, y en Guayaquil hemos contratado los servicios de un perfil de gerencia comercial para gestionar el negocio en esa ciudad. Por lo demás, la estructura organizacional de la compañía se mantiene como siempre; sobre todo, en la parte administrativa continuamos con la alianza con Iseyco compartiendo personal, con el fin de reducir gastos.

A continuación, un breve resumen de las acciones ejecutadas administrativa, operativa y comercialmente, durante el año pasado:

Área Administrativa -

- Se hicieron todos los procesos para la renovación y actualización de la norma ISO versión 2015 y la mantenemos.
- Para el manejo de la RED de Fibra óptica en la ciudad de Quito, se mantuvo la actualización de la licencia de LMU40. Permiso construcción de FO por ductos y aéreo en la ciudad de Quito; como también ante ARCOTEL, de forma directa. Mejoramos la capacidad de los equipos core cambiando switches
- Para el despliegue de la red mantiene el contrato de uso de postes con la empresa Eléctrica Quito y la CELEC en Guayaquil.
- Estamos al día con nuestras obligaciones en los pagos con el SRI, IESS, SCVS, entre otras.
- Se actualizó los permisos municipales tanto en Quito como en Guayaquil.
- Contamos con el certificado ambiental.
- Estamos en línea con el sistema contable y al día.
- Mantuvimos la calificación de proveedores en Claro Ecuador Telecom con alta calificación emitida por SGS.
- Seguimos con la licencia de funcionamiento en regla en las ciudades de Quito y Guayaquil.
- Tenemos nuestro reglamento de seguridad y salud ocupacional en el Ministerio del Trabajo legalizado.
- Se realizó capacitación al personal en las distintas áreas.
- Todo el personal cuenta con los contratos de trabajo.
- Contamos con el manual de funciones de cada persona que labora en Integraldata.

En el área comercial.

- Se mantuvo la facturación estable, pero con márgenes menores debido a factores internos y externos. La demora en la recuperación de cartera deterioró nuestro flujo de caja que se lo cubrió con aportes de los principales accionistas y, adicionalmente, se planteó en

directorio la necesidad de pagar el capital autorizado por lo que estos prestamos hechos por los principales accionistas esperamos transformarlos a Capital Pagado en el ejercicio 2020.

- Hemos continuado haciendo esfuerzos por mejorar nuestras tarifas y sus costos para mantener competitividad.
- Se actualizó el portafolio comercial y hemos incursionado en servicios de valor agregado sobre el Internet y continuamos buscando oportunidades de aplicaciones que puedan generar un nicho de mercado, ahora extendido al mercado satelital de alta velocidad hacia finales de año.
- Se está implementando la tecnología metro ethernet sobre nuestra red de Fibra Óptica y esperamos que en el presente año ya se incorporen clientes de esa tecnología sin embargo va a requerir de inversión adicional estimada hasta el momento de \$90.000 con un plan de negocios a tres años.
- Estamos poniendo esfuerzos a fin de mejorar nuestros servicios para los clientes antiguos.
- Continuamos promocionando con más fuerza el uso de redes propias (FO) que también deben servir para el internet.
- Mantenemos el contrato con AT&T para la entrega de servicios metro ethernet para no perder facturación con ellos y generar nueva.

En el área operativa. –

Como ha sido tradición en Integraldata, esta área es la que está en permanente contacto con el cliente para instalar a tiempo los enlaces y tener un tiempo alto de disponibilidad y mejora continua.

- Continuamos haciendo esfuerzos para hacer más eficientes los gastos de viaje.
- Continuamos implementando medidas de eficiencia de cada técnico en las tareas asignadas.
- El sistema de "trouble tickets" ha tenido los resultados esperados, optimizando tiempos y recursos.
- Se tiene stock estratégico de FO para trabajos de forma inmediata.
- Existe una orden y calendario para trabajos de mantenimiento preventivo en todos nuestros nodos y de clientes.
- Se realiza una planificación semanal de los trabajos a realizarse y el desempeño de los mismos por persona asignada.
- Se mantuvo el personal técnico para el área de Quito y Guayaquil que aportan al crecimiento del área e imagen ante el cliente final.

En resumen, podemos decir que la empresa sigue un proceso de mejora continua para reversar la complicada situación que se nos generó por factores internos y externos, en el 2016.

Situación y resultados financieros del año 2019. -

La facturación total incrementó de manera considerable respecto de los dos últimos años. Esperamos para este año continuar con ese incremento con las nuevas iniciativas y tecnologías que continuamos tomando para mejorar nuestra cartera y ventas, siempre cuidando que los costos y gastos se mantengan en los niveles necesarios y eficientes.

Como se puede apreciar de los balances, el incremento en el flujo de caja fue mínimo, por el cambio en los ciclos de pago de clientes con facturación significativa que nos generó costos financieros y en consecuencia estrechez del flujo de caja que fue recurrentemente asumido por los mayores accionistas.

Adicionalmente, la rentabilidad de las actividades que tradicionalmente hemos desarrollado se redujo con visos de estabilización, desde una perspectiva más global la mayor oferta de tecnología en el mercado y nuevas tecnologías se manifiestan en una baja significativa de las tarifas hacia el cliente final, sin embargo se evitó el mayor deterioro por la diferencia por servicio que hemos podido mantener en los servicios que brindamos, con una oportuna y esmerada atención y soporte a los clientes.

Para finalizar el agradecimiento a todos los accionistas por el apoyo brindado a través de todo el tiempo en que he estado encargado de la Gerencia General en mi calidad de Presidente del Directorio.

Resultados. -

En virtud de la escasez de efectivo y la necesidad de financiamiento para las nuevas inversiones que plantearemos de manera formal a esta junta en las próximas semanas, conforme nuevas oportunidades de negocio surjan, una vez revisados los planes de negocios con las nuevas inversiones, recomiendo que la utilidad generada en el ejercicio se cargue a utilidades acumuladas de años anteriores. El impuesto a la renta a pagar fue de USD 8539.92, valor que fue compensado con el crédito tributario a favor de la compañía, y del cual queda un remanente a favor.


Luis Antonio Teran Camacho
Gerente General (E)