

INFORME DE GERENCIA PERIODO 2014

Señores,
Accionistas Netrix Cía, Ltda.
Presente,

En la ciudad de Quito, en mi condición de Gerente General de Redes y Soluciones de Comunicación Netrix Cía, Ltda; presento el informe de gestión correspondiente al año 2014.

1. Condiciones Generales del Negocio y Mercado.

El año 2014, por situaciones relacionadas con la realidad del país y las tendencias económicas y de mercado, implicó un giro del negocio tradicional de la empresa, lo cual implica un alto impacto tanto en la organización, cultura, y finanzas de la empresa. El giro del negocio, que ya empezó a manifestarse en el año 2013, se marcó en el año 2014 con un evidente movimiento del mercado tradicional de Netrix, esto es de las redes de comunicaciones corporativas a las redes residenciales eléctricas. Desde el año 2012, con los indicios que se tenía de una caída de la economía a mediano plazo, al final fue a corto plazo, y con los cambios del mercado causados principalmente por el crecimiento de las compras públicas y el estancamiento de las compras corporativas privadas, se empezó a buscar nuevas oportunidades de negocio afines con el giro tradicional de Netrix. Como mercado natural se encontró las redes eléctricas residenciales (segmento de la construcción de alta densidad) y se exploró también el nicho de mobiliario urbano. Este último no ha sido viable, mas que nada por temas de costos de los productos importados, y por las medidas de protección a la industria nacional. En este contexto, el año 2013 ya tuvimos nuestras primeras experiencias en el sector de la construcción residencial en el segmento de redes, y en 2014 más del 50% de las ventas totales fueron en ese segmento. En cuanto al negocio tradicional de Netrix, ha mantenido sus clientes estratégicos como Holcim, British Telecom, Direct TV, Andespetroleo, Petroamazonas, etc.

2. Resultados Económicos.

De acuerdo a lo indicado en el numeral 1, el cambio del giro del negocio a la construcción implicó participar en un mercado más grande, que se prevé seguirá creciendo, aunque más lento, al menos dos años más. Esto por la inyección del estado vía el BIESS a la vivienda. Este es un negocio que requiere mayor músculo financiero (capital de trabajo,) ya que la modalidad en la que se manejan los pagos obliga a financiar parte del negocio. Es decir si no se tenemos fuentes de financiamiento, se va a entrar en problemas de liquidez, y si se tienen; puede implicar alto costo



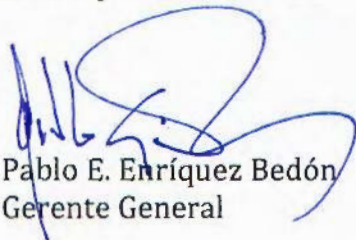
financiero. Además es un mercado de mayor riesgo y en buena medida volátil. El nuevo giro del negocio implica costos/inversión adicional principalmente en capacitación, equipos, vehículos, y herramientas. Implica también procesos de facturación bajo la modalidad de aprobación de planillas de avance de obra, lo que se traduce en demoras en la facturación, lo que puede afectar los ingresos desde el punto de vista contable, y que se puede reflejar en una baja de la rentabilidad, aunque solo sea contable. Estas demoras en la facturación llegan hasta 90 días adicionales, lo cual tiene consecuencias obvias tanto en liquidez como en rentabilidad (contable). Respecto a los clientes tradicionales indicados en el numeral 2, si bien son empresas de primer nivel que no tienen riesgo de cartera y que aportan al perfil empresarial de Netrix, todos manejan términos de pago entre 45 y 60 días a partir de la fecha de facturación, lo que representa en la práctica alrededor de 100 días de cobro, afectando esta situación a la liquidez del negocio.

3. Recursos Humanos

Pese a la situación general de la economía, y lo indicado en el numeral 1 de este informe, no se ha reducido el número de empleados, tratando de mantenernos dentro de lo que siempre fue la misión principal de Netrix, esto es aportar con la generación de empleo. Se espera poder mantener esta política en el año 2015, aunque las expectativas en lo económico, desde el punto de vista de la gerencia, son poco optimistas. En este sentido, es importante remarcar que la participación de los trabajadores en las utilidades del ejercicio fueron de USD 5346.35; valor que fue pagado de acuerdo a lo que establece la ley. Igualmente en 2014 se mantuvo dentro de lo manejable los planes de capacitación del personal en especial en Seguridad Industrial.

En Quito, a los 21 días del mes de abril de 2015.

Redes y Soluciones de Comunicación Netrix Cía, Ltda.



Pablo E. Enríquez Bedón
Gerente General