



hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero -- Diciembre de 2014.
HighTelecommunications Sociedad de
Telecomunicaciones, Cía. Ltda.



hightelecom

Señores:

Junta de Socios

High Telecomunicaciones, Sociedad de telecomunicaciones, C.A. Ltda.

Presente.-

De mis consideraciones,

Estimados miembros de la Junta de Accionistas de Hightelecom, el presente tiene por objeto poner a su consideración el informe correspondiente al ejercicio fiscal enero - diciembre de 2014.

En el mismo, se detalla lo relacionado al ejercicio económico principalmente, así como la evolución de las actividades en el presente ejercicio.

Atentamente,



ing. Carlos Enrique Sosa Flor

Gerente General

High Telecom C.A. Ltda.

hightelecom

Sociedad de telecomunicaciones, C.A. Ltda.

1.- Situación General

Durante el ejercicio fiscal del 2014 se mantuvo la tendencia de crecimiento de la empresa. El movimiento en ventas, respecto del año fiscal 2013 representó un 9,22% de crecimiento. Por otro lado la utilidad del ejercicio (antes de participación a trabajadores e impuestos) fue de USD 268.735,87 lo que representa una relación de Utilidad/Ventas de 4,9%.

La razón por la cual no logramos alcanzar un crecimiento mayor en lo que respecta al crecimiento en ventas se debe básicamente a que dos de los principales proyectos adjudicados en 2014 (Proyectos de UC del GIESS y BCT) no lograron facturarse durante el año fiscal 2014. Por otro lado, la relación Utilidad / Ventas se redujo respecto a la del año pasado debido principalmente a los siguientes factores:

- Se hicieron inversiones importantes en Servicios de Fabricantes para repotenciar infraestructura en varios clientes, entre ellos, el Aeropuerto de Quito. Los beneficios de estas inversiones se reflejarán en el transcurso de los siguientes 3 años.
- La inversión en capacitación superó en un 40% a lo presupuestado. Se presupuestó una inversión de \$80.000,00 en capacitación y se invirtió un monto superior a \$100K.
- El incremento en el monto fijo de la nómina fue superior al incremento en ventas. Dicho incremento representa un 18,76% entre el Rol de diciembre de 2013 y el Rol de diciembre de 2014.

Los incrementos de ventas así como el rendimiento obtenido han sido el resultado de un trabajo bastante arduo acorde al plan estratégico definido por la Junta General para la empresa.

Durante el año 2014 se celebraron importantes proyectos de Comunicaciones, Infraestructura, Seguridad Humana, entre otros.

2.- Evolución de las actividades.

En el plano administrativo, las principales tareas realizadas fueron las siguientes:

- Se firmaron los libros asignados a cada uno de los miembros del equipo elevando un documento denominado "Descripción de Funciones" para cada una de las posiciones.
- Se reestructuró la Gerencia Administrativa Financiera y se crearon dos áreas: Tesorería y Compras y se nombró un Jefe para cada una de las nuevas áreas: Alicia Caraman y Andrea Gonzales, respectivamente.
- Con el apoyo de la Presidencia Ejecutiva se implementó el sistema de facturación electrónica, el mismo que empezará a funcionar a partir del 1 de Enero de 2015, de acuerdo a la exigencia del SRI.
- Con el apoyo de la Gerencia General se implementaron dos nuevos sistemas: Un sistema de Tickets para el área de prevención y un CRM para el área de ventas. El sistema de Tickets de prevención está en pleno funcionamiento y está siendo utilizado al 100% por todo el equipo comercial. El CRM entrará en producción a partir del 1 de Enero de 2015. El sistema de Tickets de Ingeniería tiene como objetivos fundamentales optimizar las tareas del equipo de Ingeniería, lograr una asignación equitativa de las tareas entre los miembros del equipo y mejorar los tiempos de respuesta para dichas tareas. El CRM busca mejorar la visibilidad del funnel, identificar de manera precisa la etapa del proceso de ventas en la que se encuentra cada uno de los proyectos y definir las tareas que se deben efectuar en cada una de las oportunidades para avanzar en el cierre de las mismas.
- En lo que respecta a S&O, se efectuaron las siguientes tareas: (1) Se renovó el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional; (2) Se elaboró el Plan de Emergencia y el Mapa de Riesgos de la Compañía; (3) Se efectuaron varias capacitaciones en temas de Protección Personal, Ergonomía, Extinción de incendios; (4) Se realizó la inspección del Sistema SART del IESS; (5) Se atendió una

auditoría del Ministerio de Relaciones Laborales en temas de SST y (ii) Se realicen los momentos
médicos ocupacionales.

En cuanto a los resultados económicos, el director de HighTelecom en el año 2009 planteó una meta de crecimiento anual del 20% de sus ventas. En 2014 esta meta no logró cumplirse por las razones expuestas anteriormente. Como hemos indicado, el crecimiento en ventas tan sólo llegó al 9,22%, sin embargo el promedio de crecimiento anual entre el 2009 y el 2014 llega al 23,59%, lo que indica que en el periodo mencionado, la meta fijada por el directorio si se ha cumplido.

Durante el último trimestre del año fiscal 2014, se inició la búsqueda de una nueva oficina en Guayaquil con el objetivo de ofrecer más comodidad a nuestros colaboradores y posicionarnos en una zona comercial de mayor afluencia. De esta manera se ubicó una oficina en la Avenida Rodrigo Chávez González, Urbana Norte Parque Empresarial Colon, la misma que fue contratada a fines de 2014.

El crecimiento de la compañía ha generado un desbalance entre el punto de equilibrio y los ingresos recurrentes que se generan. Este balance se encuentra claramente determinado y el objetivo de la Gerencia es reducir al máximo durante los dos siguientes ejercicios fiscales.

3.- Perspectivas al 2015

En el 2015, HighTelecom se concentrará en posicionar su portafolio de productos y soluciones orientados a mantener un equilibrio saludable entre proyectos en clientes del sector público y dando énfasis a empresas e instituciones involucradas en el Cambio de Matriz Productiva y Sectores Estratégicos a los que el Gobierno de la Revolución Ciudadana les ha puesto mucho énfasis. Se ha planteado como objetivo al estado comercial prosperar mucho en el sector privado como una apuesta, pensando en el mediano plazo.

Se continuará con la estrategia de alianzas fuertes con Service Providers y formalizar y potenciar negocios de Nube e Infraestructura como servicios.

En cuanto a inversiones en Recurso Humano, como ha sido la tónica durante la vida institucional de la compañía, en el periodo fiscal 2015 también se invertirán importantes recursos en la capacitación tanto del personal técnico como administrativo y gerencial, potenciando, en el caso de las capacitaciones técnicas, las mismas que más beneficios económicos ha representado a la compañía. Además se tiene previsto ejecutar una auditoría de clima laboral.

Debido a la crisis generada por la caída del precio del petróleo se limitará la contratación de nuevo personal y por tanto se buscará, en la medida de lo posible, mantener el número actual de empleados.

Se dará mayor impulso al tema de atención al cliente para lo cual se contarán de manera periódica, ordenada y sistematizada, encuestas de satisfacción al cliente y se medirán y analizarán los resultados que se obtengan. En paralelo se ejecutará una auditoría de reputación de marca con los principales clientes de la empresa con el objetivo de conocer los que piensan nuestros clientes del servicio que ofrece la empresa buscando mejorarlos.

Se insertarán además importantes montos en lo que respecta a temas de Seguridad y Salud Ocupacional para cumplir, como siempre, con los requisitos exigidos tanto por el IESS como por el Ministerio de Relaciones Laborales.

4.- Resultado del ejercicio 2014

Total Ingreso Anual	USD 5.479.330,14
---------------------	------------------

Costos Totales	USD 3.307.501,74 (Relación Costo / Ingreso = 81,46 %)
Gastos Totales	USD 1.843.087,72 (Relación Gasto - Ingreso = 33,64 %)
Resultado antes de impuestos y participación	268.735,87 USD

5.- Conclusiones

Al finalizar el 2014, la empresa se encuentra muy saludable desde la perspectiva económica. Se mantiene la estrategia financiera conservadora que permitirá a la compañía contar con recursos económicos suficientes para afrontar la potencial crisis del 2015, debido a la reducción de los precios del petróleo.

Por otro lado se busca capitalizar el crecimiento de la misma por parte de todos los actores, como son: proveedores, clientes y competidores.

El riesgo es el que Hightelcom desamora sus actividades permite visualizar, para el año fiscal 2015, una mala estabilidad política por una crisis económica cuyas consecuencias son difíciles de predecir. La potencial crisis deberá ser aprovechada por la empresa para impulsar su estrategia de "Servicio en nube" buscando incrementar los ingresos recurrentes y de esta manera cerrar la brecha entre el punto de equilibrio y los ingresos recurrentes.

Atentamente,



Ing. Carlos Enrique Soria Flor

Gerente General



Hightelcom

El Compañero Servicio al Cliente