



hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2015 de High
Telecommunications Sociedad de
Telecomunicaciones Cía. Ltda.



hightelecom

Señores:

Junta de Socios

High Telecommunications Sociedad de Telecomunicaciones Cía. Ltda.

Presente.-

De mis consideraciones,

Estimados miembros de la Junta de Accionistas de Hightelecom, el presente tiene por objetivo poner a su consideración el informe correspondiente al ejercicio fiscal enero – diciembre de 2015.

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

Atentamente,

Ing. Carlos Enrique Soria Flor

Gerente General

High Telecom Cía. Ltda.

1.- Situación General

Para la compañía, el 2015 fue un año bastante complejo desde el punto de vista comercial. La crisis causada por la reducción de ingresos del Presupuesto General del Estado, debido, entre otros factores, a la caída de los precios internacionales del petróleo, repercutieron en las inversiones que tanto el sector público como el privado efectuaron en temas de tecnología. Esto, además de la inesperada e imprevista medida tomada por el Gobierno de incrementar los aranceles e imponer salvaguardias a la mayor parte de equipamiento tecnológico, finalmente terminó contrayendo drásticamente nuestro mercado y afectando, por tanto, a las ventas de la compañía. Por primera vez en los casi 15 años que tiene la compañía cerramos un ejercicio económico con un decrecimiento en ventas respecto del ejercicio económico anterior. Este decrecimiento, en nuestro caso, fue de 15,99%.

A pesar del decrecimiento en ventas, logramos cerrar el ejercicio con una utilidad de USD 25.644,19 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una relación de Utilidad/Ventas de 0,56%

Además de la caída en ventas, la pérdida de contratos como el que manteníamos con General Motors fue una de las principales razones que contribuyeron a que nuestra utilidad se reduzca drásticamente. Solamente este contrato le representaba a la compañía un ingreso bruto de alrededor de \$180.000 anuales con una utilidad bruta de alrededor del 80%.

En el 2015, los presupuestos de ventas definitivamente no fueron alcanzados por las razones expuestas.

2.- Evolución de las actividades.

En el plano administrativo, las principales tareas ejecutadas durante el año fiscal 2015 fueron las siguientes:

- Efectuamos una inversión importante en lo que respecta al mejoramiento y ampliación de nuestra oficina matriz en Quito. Contamos actualmente con una oficina bastante funcional, corporativa, moderna, cómoda y acogedora, que ofrece calidez y confort a nuestros colaboradores.
- A inicios del 2015 cambiamos nuestra sede de Guayaquil al Parque Empresarial Colón, un sitio corporativo por excelencia. Tenemos una oficina muy cómoda y funcional, en un complejo empresarial que ofrece una serie de servicios de valor agregado que poco a poco los vamos aprovechando.
- Reestructuramos la estrategia de la compañía, replanteamos nuestra propuesta de valor y definimos tres líneas de core:
 - Customer Xperience
 - Seguridad de la información
 - Comunicaciones Unificadas
- Sobre la base de esa definición de líneas core, reestructuramos la Gerencia de Servicios, definiendo tres áreas para atender de manera ordenada y eficiente a cada una de las tres líneas core mencionadas.
- Hicimos una inversión extremadamente importante para cambiar la metodología de ventas de nuestro equipo comercial. Se trata de un programa llamado Sales Excellence dictado por Transelling, una consultora con toda la experiencia del mundo en la lid comercial.
- A pesar de la drástica reducción de las ventas, no hemos efectuado ningún recorte de personal. Las personas que salieron de la empresa lo hicieron por voluntad propia y, en su mayoría, esas posiciones fueron reemplazadas.
- Mantuvimos la inversión en capacitación y formación profesional de nuestro equipo de trabajo. Varios de nuestros colaboradores viajaron fuera del país y muchos otros tomaron cursos localmente.

- Con el apoyo de la Gerencia Comercial se inició el uso formal de la plataforma de CRM. 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 SSO, se efectuaron las siguientes tareas: (1) Se renovó el Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional; (2) Se elaboró una nueva matriz de riesgos. (3) Se actualizó el comité paritario, dando cumplimiento a las disposiciones emitidas por el Ministerio de Relaciones Laborales.
- En Enero de 2015, como había sido la política de años anteriores, se hizo un incremento de sueldo a todo nuestro personal, en porcentajes que variaron entre el 5% y el 25%. decisión que, luego de analizar los resultados del ejercicio económico, considero no fue acertada.
- Si bien el 2015 fue un año complejo, sin embargo, como mencionaba, cerramos el balance con utilidad.

En cuanto a los resultados económicos, como había mencionado, hubo un decrecimiento en ventas del 15,99% respecto al ejercicio fiscal 2014 y una utilidad de USD 25.644,19 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una relación de Utilidad/Ventas de 0,56% que es la más baja que hemos tenido desde que la empresa inició operaciones.

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 las Gerencias es reducirlo al máximo durante los siguientes ejercicios fiscales.

3.- Perspectivas al 2016

En el 2016, Hightelecom se concentrará en posicionar su portafolio de soluciones Core focalizando, de este modo, el esfuerzo de nuestro equipo comercial y potenciando, sobre todo, las tareas de Generación de demanda.

Se pondrá especial énfasis en los 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 2016 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 marcas que más beneficios económicos ha representado a la compañía.

La estrategia definida por la compañía nos obliga a finalizar el año comercial con ingresos brutos por el valor de \$5Millones y un margen del 6%.

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

Por la misma crisis se estima que enfrentaremos, entre otros problemas complejos, los siguientes:

- **Problemas de Flujo de caja:** el término de pago de nuestros clientes privados prácticamente se ha triplicado, lo que significa que quienes antes nos pagaban en 30 días ahora lo están haciendo en 90 días. El término de pago de nuestros clientes públicos, por otro lado, ni siquiera puede ser estimado. Hay contratos suscritos en octubre del año pasado, de los cuales no hemos siquiera recibido anticipos. Esto obviamente nos genera un problema de flujo de caja. Estamos haciendo gestiones a todo nivel para lograr recibir los pagos pendientes, sobre todo de los clientes del sector público. Gracias a la política conservadora que hemos mantenido en materia económica, estamos haciendo frente a este problema con el patrimonio que cuenta la compañía que es producto, básicamente, de la capitalización de las utilidades que anualmente genera la empresa.

- **Contracción de la demanda:** en época de crisis, las empresas reducen sus inversiones y recortan sus presupuestos, lo que finalmente afecta nuestro negocio. Es por ello que hemos preparado a nuestro equipo comercial para que genere demanda, para que busque otros interlocutores, para que encuentre los dolores de nuestros clientes y los dimensione. En definitiva para que potencialice su talento.
- **Sostener los ingresos recurrentes:** los ingresos recurrentes son una fuente fundamental de ingresos de la empresa que ayudan a cubrir el punto de equilibrio. Los recortes presupuestarios obligan a nuestros clientes a reducir sus costos, lo que implica la suspensión de contratos de mantenimiento. Ya hemos tenido varias cancelaciones de contratos de servicios en lo que va del año. Vamos a trabajar en un plan para mostrar el valor de los contratos a nuestros clientes y de esa manera evitar que sean cancelados.

Se invertirán además recursos 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 2015

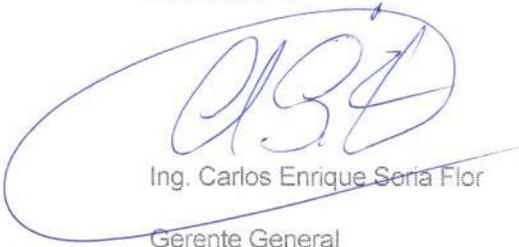
| | |
|--|---|
| Total Ingreso Anual | USD 4.577.097,82 |
| Costos Totales | USD 2.618.845,43 (Relación Costo / Ingreso = 57,22 %) |
| Gastos Totales | USD 1.932.608,20 (Relación Gasto – Ingreso = 42,22 %) |
| Resultado antes de impuestos y participación | 25.644,19 USD |

5.- Conclusiones

Al finalizar el 2015, la empresa se mantiene saludable desde la perspectiva económica. Continuaremos con una estrategia financiera conservadora que permitirá a la compañía contar con recursos económicos líquidos para afrontar la crisis del 2016.

El entorno en el que Hightelecom desarrolla sus actividades permite vislumbrar, para el año fiscal 2016, una crisis económica cuyas consecuencias son difíciles de predecir. La crisis deberá ser aprovechada por la empresa para afianzar su nueva propuesta de valor 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 Seria Flor
Gerente General

