



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 2016.

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.



hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2016 de High
Telecommunications Sociedad de
Telecomunicaciones Cía. Ltda.

1.- Situación General

Al igual que el 2015, el 2016 para la compañía fue un año bastante complejo desde el punto de vista comercial. La prolongación de 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 sumando al grave terremoto que sufrió la costa ecuatoriana en Abril de 2016, que afectó principalmente a las provincias de Manabí y Esmeraldas y que obligó al Gobierno Nacional a tomar medidas económicas temporales como el incremento del IVA en dos puntos porcentuales para financiar la reconstrucción de las zonas afectadas, y generar demoras excesivas en los pagos a sus proveedores, finalmente continuó contrayendo drásticamente nuestro mercado y afectando, por tanto, a las ventas de la compañía. Por segunda vez en el tiempo de vida de la compañía cerramos un ejercicio económico con un decrecimiento en ventas respecto del ejercicio económico anterior. Este decrecimiento, en nuestro caso, fue de 14,93%.

Las ingresos totales del ejercicio económico 2016 fueron de USD 3.893.946,97. A pesar del decrecimiento en ventas, logramos cerrar el ejercicio con una utilidad de USD 88.822,86 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una relación de Utilidad/Ventas de 2,28% que supera al 0,56% obtenido en el ejercicio fiscal 2015.

Además de la caída en ventas, la pérdida de contratos de arrendamiento de equipos como el que teníamos con Level 3 para el cliente Farmaenlace contribuyeron a la reducción de nuestra utilidad y a la pérdida de ingresos. Solamente este contrato le representaba a la compañía un ingreso bruto de alrededor de \$88.000 anuales con una utilidad bruta de alrededor del 80% pues la inversión en los activos para arrendamiento ya había sido devengada.

En el 2016, los presupuestos de ventas definitivamente no fueron alcanzados por las razones expuestas.

2.- Evolución de las actividades.

En el plano corporativo, las principales tareas ejecutadas durante el año fiscal 2016 fueron las siguientes:

- Continuamos en el proceso de implementación de la nueva estrategia sobre la base de la propuesta de valor definida por el directorio de la compañía en el año 2015.
- Ajustamos nuestra propuesta de valor y manteniendo dos líneas core y una línea de apoyo:
 - Customer Xperience y Seguridad avanzada como líneas Core
 - Infraestructura, como portafolio de apoyo.
- Iniciamos el programa de capacitación directiva que había sido aplazado durante varios años. El Gerente General de HIGH TELECOM inició la Maestría en Dirección de Empresas en el IDE Business School, la mejor escuela de negocios del país.
- A pesar de la nueva reducción de las ventas, no efectuamos ningún recorte de personal. La única persona que salió de la empresa lo hicieron por voluntad propia. Su posición no fue reemplazada.
- 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 culminamos la implementación del nuevo proceso de ventas, el cual está generando importantes resultados a nivel de Pipeline, que esperamos que se vean reflejados en el P&G del año 2017. Se consolidó, además, el uso del CRM.
- En lo que respecta a SSO, se efectuaron las siguientes tareas: (1) Se contrató los servicios de un médico ocupacional con el objetivo de hacer el levantamiento de las fichas médicas del personal y sobre cumplir la legislación respectiva; (2) Se dictaron varias charlas relativas a temas de Seguridad y

Salud Ocupacional al personal de la compañía; (3) Se realizaron los exámenes ocupacionales prescritos por el médico al personal de la compañía; (4) Se efectuaron evaluaciones ergonómicas de los puestos de trabajo y evaluación de la exposición ocupacional a riesgos higiénicos prioritarios; (5) Se efectuaron varias campañas de salubridad, conservación del medio ambiente, pausa activa laboral, etc, lideradas por el Comité Paritario.

- A diferencia de años anteriores, en 2016, no se hizo un incremento de sueldo al personal de la compañía para precautelar la salud financiera de la empresa.
- El 2016 fue un año complejo, en el que tuvimos que enfrentar no solamente la contracción del mercado, sino además importantes demoras en pagos por parte de nuestros clientes, lo que nos obligó a implementar una política de "forzamiento de recursos" que generó molestia, malestar y reclamos de diversa índole de parte de nuestros proveedores. Es importante recalcar nuevamente que, como mencioné al inicio, cerramos el balance con una utilidad 3,46 veces superior a la del 2015 pese a la nueva reducción de ventas.

En cuanto a los resultados económicos, como había mencionado, hubo un decrecimiento en ventas del 14,93% respecto al ejercicio fiscal 2015 y una utilidad de USD 88.822,86 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una relación de Utilidad/Ventas de 2,28%. Este índice, traducido a dólares es 3,46 veces mejor al del año 2015, algo absolutamente rescatable considerando la reducción de ingresos.

Nuevamente cabe mencionar que la reducción de ingresos de la compañía ha generado un desbalance entre el punto de equilibrio y los ingresos recurrentes que se generan. Este desbalance se encuentra claramente determinado y el objetivo de las Gerencias es reducirlo al máximo durante los siguientes ejercicios fiscales.

3.- Perspectivas al 2017

En el 2017, Hightelecom continuaremos con la tarea de 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 con 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 2017 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 relacionadas con el portafolio Core de la compañía.

La estrategia definida por la compañía nos obliga a finalizar el año comercial 2017 con ingresos brutos por el valor de \$5 Millones y un margen no menor al 6%.

Respecto a la contratación de nuevo personal se tiene previsto fortalecer las líneas core con la incorporación de dos ingenieros de servicios, uno por cada una de las líneas Core y existe la perspectiva de estructurar el área de recursos humanos con la contratación de un Jefe para dicha parea.

Los principales retos que enfrentaremos el 2017 son los siguientes:

- **Revertir la tendencia de reducción de ingresos:** en 2016 el total de ingresos fue de \$3,89 Millones. En 2017 la meta impuesta por el directorio es facturar \$5 Millones.
- **Implementar la Norma ISO 9001 2015:** Una vez implementada la estrategia, es necesario trabajar en la estructura de la compañía para, entre otras cosas, volverla más eficiente y productiva. Hemos considerado que la mejor alternativa de hacerlo es de una manera integral y orgánica, por lo que el directorio de la empresa decidió iniciar el proyecto de implementación de ISO, lo que ocurrirá en el transcurso del 2017. La intención es tener la estructura lista para la certificación antes del final de 2017.
- **Optimización de la Gestión de RRHH y estructuración del área de RRHH:** En 2017 iniciaremos con estos procesos tendientes a:

- Efectuar un diagnóstico de la situación actual desde dos perspectivas: (1) Desarrollo organizacional (Estructura y clima laboral) y (2) Laboral (situación respecto a las principales exigencias laborales).
- Levantamiento de funciones y desarrollo de perfiles por competencias.
- Desarrollo de una estructura salarial.
- Desarrollo de un sistema de gestión de desempeño
- Creación de un modelo de reporting del I_RH (KPI's).

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

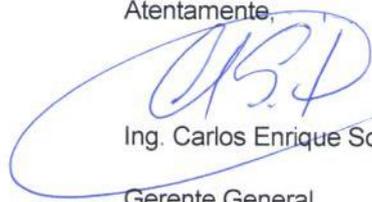
Total Ingreso Anual	USD 3.893.946,97
Costos de ventas Totales	USD 1.951.568,63 (Relación Costo / Ingreso = 50,12 %)
Gastos Totales	USD 1.853.555,48 (Relación Gasto – Ingreso = 42,22 %)
Resultado antes de impuestos y participación	88.822,86 USD

5.- Conclusiones

Al finalizar el 2016, la empresa mantiene una saludable posición financiera. Los problemas de cobranzas fueron superados a finales del año fiscal, lo que nos permitió culminar el ejercicio 2016 con un valor de USD 1.091.229,80 en efectivo y equivalentes de efectivo, monto superior en un 65,23% al mismo rubro del ejercicio fiscal 2015, lo que significa que, a pesar de un año complicado con una caída de casi el 15% en ventas, la compañía fue capaz de generar USD 431.155,13 adicionales de flujo de efectivo.

El entorno económico para el 2017 se mantendrá complicado: organismos como el FMI predicen un decrecimiento económico del 1,3% para la economía Ecuatoriana, mientras que otros como la CEPAL predicen un crecimiento del 0,7%. En todo caso las proyecciones no son alentadoras. Por lo tanto las bondades de la nueva estrategia y las capacidades del equipo de trabajo deberán ser empleadas al máximo para afianzar la nueva propuesta de valor buscando incrementar los ingresos y le beneficio de la empresa.

Atentamente,



Ing. Carlos Enrique Soria Flor

Gerente General

