



hightelecom

Informe de Gerencia General a la Junta de Socios

Informe gerencial del ejercicio correspondiente
al periodo Enero – Diciembre de 2017 de High
Telecommunications Sociedad de
Telecomunicaciones Cía. Ltda.



Señores:

Junta de Socios

High Telecommunications Sociedad de Telecomunicaciones Cía. Ltda.

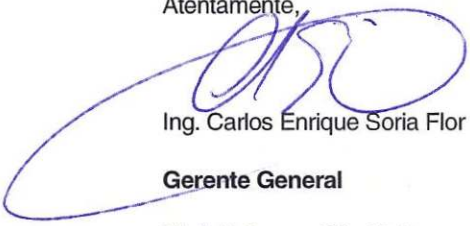
Presente.-

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 2017.

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

Durante los ejercicios económicos 2015 y 2016 la compañía registro caídas consecutivas de ventas del orden del 15,99% y 14,93% anual respectivamente. En 2017, como resultado de la aplicación de la nueva estrategia, la tendencia logró revertirse y los resultados mejoraron sustancialmente. Se obtuvo un crecimiento en ventas de poco más del 16% respecto al año 2016.

Los ingresos totales del ejercicio económico 2017 fueron de USD 4.500.662,96. Se cerró el ejercicio con una utilidad de USD 496.660,46 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una relación de Utilidad/Ventas (RoS) de 11,04% que supera en más de 5 veces a la utilidad obtenida en el ejercicio económico 2016. La utilidad neta después de impuestos fue del 7,32% sobre las ventas.

Es importante mencionar que el margen bruto representa el 52,41% sobre las ventas, lo que ratifica que la estrategia aplicada es la correcta pues la compañía ha logrado posicionar de manera coherente los beneficios diferenciales de su propuesta de valor.

Por otro lado, el gasto total del ejercicio fue de 1.862.051,31, que en orden de magnitud, es similar al gasto del ejercicio fiscal 2016. Se concluye, por tanto, que la estructura de la empresa no necesita crecer para incrementar las ventas y, por tanto, el porcentaje de absorción del gasto fijo en cada uno de los proyectos es mejor, lo que mejora sustancialmente la productividad de la compañía.

El RoE calculado como la relación entre la utilidad neta después de impuestos sobre el Patrimonio total es del 18,52%, porcentaje que garantiza una rentabilidad adecuada a nuestros accionistas.

2.- Evolución de las actividades.

En el plano corporativo, las principales tareas ejecutadas durante el año fiscal 2017 fueron las siguientes:

- Se construyó el nuevo tablero de control (BSC) con objetivos claros para cada una de las 4 perspectivas y se definieron indicadores e iniciativas para cada uno de los objetivos.
- Se efectuaron importantes inversiones en capacitación y formación profesional para nuestro equipo de humano. Varios de nuestros colaboradores viajaron fuera del país y muchos otros tomaron cursos localmente.
- En lo que respecta a SSO, se efectuaron las siguientes tareas: (1) Con el apoyo de consultores externos se elaboró, socializó y presentó al Ministerio de Relaciones Laborales el nuevo Reglamento de Seguridad y Salud Ocupacional; (2) Se dictaron varias charlas relativas a temas de Seguridad y Salud Ocupacional al personal de la compañía; (3) Se efectuaron varias campañas de salubridad, conservación del medio ambiente, reciclaje, prevención de mobbing laboral, pausas activas laborales, etc, lideradas por el Comité Paritario.
- En 2017, no se efectuó un incremento de sueldo al personal de la compañía para precautelar la salud financiera de la empresa, salvo lo exigido por la ley en los casos que aplicaba.
- Se continuó con el proceso de consultoría que tiene como objetivo la certificación ISO 9000, para lo cual se efectuaron varios talleres con los diferentes equipos de trabajo. Se construyó el BPI, que es la metodología que usa la compañía en sus procesos internos y hacia el cliente.
- Se definieron verticales estratégicas y cuentas clave para cada una de esas verticales con el objetivo de profundizar la estrategia de focalización de la compañía.

En cuanto a los resultados económicos, como se había mencionado, hubo un crecimiento en ventas del alrededor del 16% respecto al ejercicio fiscal 2016 y una utilidad de USD 496.660,46 antes de participación a trabajadores e impuestos, lo que representa una RoS de 11,04%.

3.- Perspectivas al 2018

En el aspecto financiero:

- Cubrir al menos el 85% del punto de equilibrio con ingresos recurrentes.
- Facturar un total de \$5,2Millones.
- Conseguir un margen neto después de impuestos (RoS) equivalente al 7,34% de las ventas.

En lo referente al Talento Humano:

- Continuar con el programa de capacitación directiva en el IDE Business School con los siguientes programas directivos:
 - Maestría en Dirección de Empresas
 - Programa de Desarrollo Directivo
 - Programa en Dirección de Marketing
- Contratar el siguiente personal:
 - Un recurso para el área de Talento Humano, algo que no se concretó en 2017.
 - Explorar la contratación de un ingeniero de preventa para reforzar el área
 - Cubrir las vacantes que eventualmente se produzcan por renuncias voluntarias o porque los recursos con los que contamos no se alineen a la estrategia de la empresa.

Los principales retos que enfrentaremos el 2017 son los siguientes:

- **Implementar la Norma ISO 9001 2015:** Como estaba previsto, en 2017 se inició el proyecto de implementación de ISO. Este proyecto debe concluir en 2018 con la obtención de la certificación antes del final del año fiscal.
- **Culminar el proceso de estructuración del área de Talento Humano:** El proceso inicio en 2017 y en 2018 deberemos culminar con al menos una evaluación a todo el personal de la compañía, sobre la base de la información de los KPI's de rendimiento y los informes de potencial respectivos.

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 2018

Total Ingreso Anual	USD 4.500.662,96
Costos de ventas Totales	USD 2.141.951,19 (Relación Costo / Ingreso = 47,59 %)
Gastos Totales	USD 1.862.051,31 (Relación Gasto / Ingreso = 41,37 %)

Resultado antes de impuestos y participación | USD 496.660,46 (RoS, antes de impuestos = 11,04%)

5.- Conclusiones

Al finalizar el 2017, la empresa mantiene una posición financiera sólida. Es posible que en el segundo trimestre del año se presenten ciertos problemas de liquidez si la cartera no se recupera en los plazos previstos. Para hacer frente a esos problemas se gestionará una línea de crédito con las instituciones que mejores condiciones ofrezcan.

No se esperan mayores variaciones en el entorno económico para el 2018 respecto del 2017: el FMI y la Cepal estimaron un crecimiento de 0,6 y 1,3%, respectivamente. Por su parte, el Banco Central del Ecuador (BCE) es más optimista y calculó un crecimiento del 2%. El Gobierno también espera una inversión privada, que bordearía los USD 2 000 millones, en los sectores de construcción y minería, principalmente.

Estamos convencidos que en 2018 nuestra estrategia de diferenciación y focalización nos permitirá sortear las dificultades del entorno macroeconómico puesto que nuestros diferenciadores estratégicos son claramente percibidos por el mercado y se lograrán las metas propuestas.

Atentamente,



Ing. Carlos Enrique Soria Flor

Gerente General

