



hightelecom

---

# **Informe de Gerencia General a la Junta de Socios**

---

Informe gerencial del ejercicio correspondiente  
al periodo Enero – Diciembre de 2019 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 2019.

En el mismo, se detallarán los resultados económicos, 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

Las metas económicas propuestas para el 2019 fueron las siguientes:

- Facturación de \$5,0 Millones
- Margen neto después de impuestos (RoS) equivalente al 10% de las ventas.

Al final del ejercicio económico 2019, los ingresos totales fueron de USD 3.623.907,52 y la utilidad operacional USD 109.317,31 que equivale a una relación de 3.02%. La utilidad neta después de impuestos fue de USD 64.518,78, equivalente a una relación Utilidad/Ventas (RoS) del 1,78%.

Es importante mencionar que el margen bruto representó el 63,40% sobre las ventas. En 2018 el margen bruto fue del 60,49% de las ventas, es el único indicador en el que una mejora de 2,91% en la comparación interanual. Esto demuestra que la compañía es capaz de generar un valor importante para sus clientes.

Por otro lado, el gasto total del ejercicio fue de 2.188.384,12 que representa el 60,39% de las ventas. En 2018 el gasto total fue de 2.042.533,03, que correspondió al 46,56% de las ventas. El crecimiento en el valor absoluto se debe básicamente a incrementos en la nómina por contratación de nuevo personal y ciertos otros rubros relacionados precisamente con el desarrollo del equipo de trabajo. El incremento en el porcentaje se debe a la caída en ventas respecto al 2018.

El RoE calculado como la relación entre la utilidad neta después de impuestos sobre el Patrimonio total es del 3,36%, lo que es sin lugar a dudas una caída abrupta respecto al índice del año 2017 que fue del 19,70%.

En definitiva, la compañía consiguió cumplir solamente 72,48% del presupuesto de ingresos. Este mal resultado económico de 2019 se debió principalmente a tres factores:

- 1.- Un bajo desempeño del equipo comercial, especialmente en la ciudad de Guayaquil.
- 2.- Problemas operativos que generaron retrasos en la salida a producción de ciertos proyectos. Si estos problemas no se hubiesen generado, la compañía hubiese generado ingresos adicionales por alrededor de \$190K.
- 3.- El paro de Octubre de 2019 que generó retrasos en la salida a producción de un proyecto que hubiese generado ingresos adicionales por \$150K y la postergación de otros proyectos, cuyos contratos no se suscribieron en 2019, que hubiesen generado ingresos adicionales por alrededor de otros \$200K.

Si la facturación de los contratos suscritos se hubiese realizado dentro del ejercicio económico 2019 los resultados del ejercicio hubiesen mejorado sustancialmente. El cuadro siguiente muestra los resultados que se hubiesen podido obtener:

ESTADO DE RESULTADOS	RESULTADO FINAL 2019	Porcentajes	RESULTADOS PROBABLES	Porcentajes
INGRESOS	3.623.907,52		3.963.907,52	
COSTOS	1.326.206,09	36,60%	1.386.206,09	34,97%
MARGEN BRUTO	2.297.701,43	63,40%	2.577.701,43	65,03%
GASTOS	2.188.384,12	60,39%	2.188.384,12	55,21%
UTILIDAD OPERACIONAL	109.317,31	3,02%	389.317,31	9,82%
PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	16.397,60		49.180,00	
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	92.919,71	2,56%	340.137,31	8,58%

IMPUESTO A LA RENTA	28.416,00		85.034,33	
UTILIDAD NETA DEL AÑO	64.518,79	1,78%	255.102,98	6,44%

La estructura de la empresa permite apalancar un crecimiento en ventas, sin necesidad de contratación de nuevo personal, salvo el necesario para atender soporte de segundo nivel en sitio, requerido por nuestros clientes.

## 2.- Evolución de las actividades.

En el plano corporativo, las principales tareas ejecutadas durante el año fiscal 2019 fueron las siguientes:

- Se continuó con la consolidación del área de Talento Humano.
- Se efectuaron importantes inversiones en capacitación y formación profesional para nuestro equipo de trabajo. Varios de nuestros colaboradores viajaron fuera del país y muchos otros tomaron cursos localmente.
- Se continuó con el programa de capacitación directiva.
- Se estructuraron líneas de crédito de largo plazo con Bancos Nacionales, para complementar las líneas de corto plazo, con el objetivo de financiar las inversiones que se efectuaron durante el año fiscal en activos para proyectos de XaaS.
- Se fortaleció la tarea comercial y se generó un pipeline importante tanto en Seguridad como en CX.
- Se re-estructuró el área de consultoría de soluciones y se contrató un equipo funcional con mucha experiencia con el objetivo de crear un portafolio de servicios consultivos que permitan agregar mucho más valor a nuestros clientes.

## 3.- Perspectivas al 2019

En el aspecto financiero las metas previstas inicialmente son las siguientes:

- Facturar un total de \$5,2Millones.
- Conseguir un margen neto después de impuestos (RoS) equivalente al 10% 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 para el Gerente Comercial
  - Programa de Eficiencia en Operaciones para el Gerente de Servicios.

## 4.- Resultado del ejercicio 2019

Total Ingreso Anual	USD 3.623.907,52
---------------------	------------------

<b>Costos de ventas Totales</b>	USD 1.326.206,09 (Relación Costo / Ingreso = 36.30% %)
<b>Gastos Totales</b>	USD 2.188.384,12 (Relación Gasto / Ingreso = 60,39 %)
<b>Utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores</b>	USD 109.317,31 (3,02%)
<b>Utilidad después de impuestos y participación a trabajadores</b>	USD 64.518,79 (RoS = 1,78%)

## 5.- Conclusiones

A la fecha de suscripción del presente informe, el Ecuador atraviesa una crisis económica sin precedentes, causa principalmente por la pandemia provocada por el Coronavirus, que se ve agravada por una crisis de social y sanitaria.

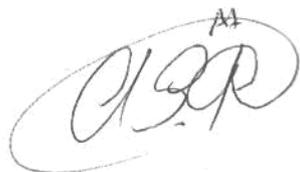
Esta crisis provocará un decrecimiento del PIB alrededor del 10%. Además del impacto en el PIB, el Estado enfrenta graves problemas de liquidez que han provocado atrasos en pagos a proveedores por más de 6 meses e incluso atrasos en pagos de sueldos y salarios a funcionarios públicos.

El directorio de la compañía deberá revisar las metas propuestas inicialmente y ajustarlas en función de los resultados de la crisis pueda generar.

Por lo tanto, el principal reto de 2019 será conseguir financiamiento para sostener la operación de la compañía y trabajar fuertemente en la recuperación de la cartera.

Finalmente quiero agradecer a todos ustedes por el apoyo a mi gestión y por el compromiso mostrado durante el 2019 y comprometer mayor esfuerzo y compromiso para afrontar con entereza y optimismo el 2020, que sin duda será uno de los años más difíciles del presente siglo.

Atentamente,



Ing. Carlos Enrique Soria Flor

Gerente General