

REPORTE ESTRATÉGICO 2025 · CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL

# Informe Financiero Completo

Fecha de generación: 15/04/2026

## ÍNDICE DE COMPETITIVIDAD EMPRESARIAL

# 62,2/100

Estable

Año base 2025

Calidad de dato B

Ranking Δ N/D

Año score 2024 · Benchmark 2024

DIMENSIÓN	PUNTAJE	LECTURA
Rentabilidad	17,3/20	Fuerte
Liquidez	6,7/20	Crítico
Solvencia	10,5/20	En observación
Eficiencia	12,7/20	En observación
Crecimiento	15,0/20	Fuerte

**Síntesis.** El score muestra avances con frentes en observación; la ejecución debe enfocarse en cerrar brechas tácticas sin deteriorar liquidez.

## FICHA DE LA COMPAÑÍA

RUC:	1791251237001	EXPEDIENTE:	47845
NOMBRE COMERCIAL:	CLARO	CIU SUPERCIAS:	J6120.01
CIU SRI:	J6120.01	DIRECCIÓN PRINCIPAL:	AV. FCO DE ORELLANA, MZ. 105 SN y ALBERTO BORGES KENNEDY NORTE
REPRESENTANTE LEGAL:	CAMPOS GARCIA MARCO ANTONIO	CARGO:	APODERADO GENERAL
CAPITAL SUSCRITO:	USD \$12'000.000,00	ÚLTIMO BALANCE:	2025
NRO. DE EMPLEADOS:	3414	CONSTITUCIÓN:	30/06/1993
SITUACIÓN:	ACTIVA	TIPO:	ANONIMA
ESTADO:	ACTIVO	CLASE:	Regimen General
SEGMENTO:	GRANDE	RANKING ACTUAL:	N/D

## DIMENSIONES ICE VS MEDIANA SECTORIAL

Contraste directo empresa vs mediana sectorial (2024) en escala 0-20.

DIMENSIÓN	EMPRESA	MEDIANA SECTOR	Δ	LECTURA
Rentabilidad	17,3	9,7	+7,6	Ventaja clara
Liquidez	6,7	10,0	-3,3	Brecha crítica
Solvencia	10,5	8,4	+2,1	Ventaja clara
Eficiencia	12,7	9,0	+3,7	Ventaja clara
Crecimiento	15,0	12,0	+3,0	Ventaja clara

VENTAS 2025

**USD \$1.030'666.288,95**

Variación: 0,04%

EBITDA 2025

**USD \$435'591.858,44**

Margen EBITDA: 42,26%

UTILIDAD NETA

**USD \$153'383.089,10**

Margen neto: 14,88%

CAJA Y SOLVENCIA

**USD \$454'775.035,00**

Liquidez: 0,34x · Cobertura: 5,31x

**RESUMEN EJECUTIVO**

CONECEL mantiene un liderazgo robusto en el nicho CIU6 con ventas de \$1,030M y un margen EBITDA del 42,3%, superando ampliamente la mediana sectorial de 2024 (5,58%). No obstante, la liquidez corriente de 0.34 y el Altman Z de 1.30 evidencian una estructura de capital dependiente del financiamiento comercial extremo (623 días de pago), lo que genera una tensión latente a pesar del fuerte flujo operativo de \$454.8M. La comparación sectorial rezagada confirma una ventaja competitiva en rentabilidad, pero la prioridad debe ser la optimización del capital de trabajo para revertir el flujo libre de caja negativo.

**HALLAZGOS CLAVE****RECUPERACIÓN COMERCIAL**

COMERCIAL: Ventas estancadas en \$1,030M reflejan una madurez de mercado que exige pivotar hacia estrategias de valor y mix de servicios.

**EXPANSIÓN DE MARGEN**

RENTABILIDAD: El margen operativo del 27,2% demuestra una eficiencia superior frente al benchmark referencial, consolidando el liderazgo en el nicho.

**CONVERSIÓN A CAJA**

CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO: La generación operativa de \$454.8M es sólida, pero el flujo libre negativo revela una presión por inversión intensiva.

**FORTALEZA FINANCIERA**

SOLVENCIA Y ESTRUCTURA: La convergencia de indicadores de riesgo como Altman y Springate sugiere vulnerabilidad estructural por dependencia de pasivos corrientes.

**RIESGOS RESUMIDOS**

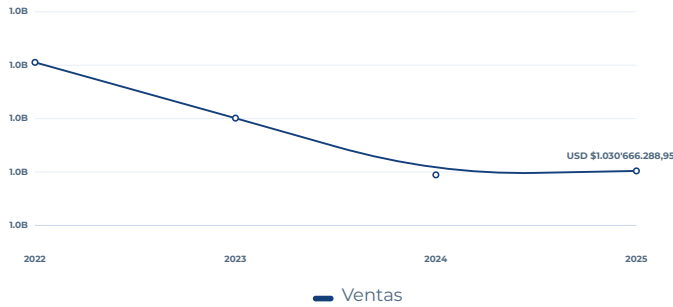
- COMERCIAL: El estancamiento prolongado de ingresos frente a competidores directos podría erosionar la cuota de mercado en el mapa de expansión.
- RENTABILIDAD: La incapacidad de ajustar pricing ante presiones inflacionarias o regulatorias comprometería el actual margen EBITDA del 42,3%.
- CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO: Un ratio de liquidez de 0.34 expone a la compañía a riesgos operativos ante interrupciones en el ciclo de cobranza.

**OPORTUNIDADES RESUMIDAS**

- COMERCIAL: Optimizar el mix de productos y servicios premium para elevar el ticket promedio sin depender exclusivamente del volumen de usuarios.
- RENTABILIDAD: Implementar programas de eficiencia operativa digital para defender el margen neto del 14,9% frente a la competencia directa.
- CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO: La reducción de los días de inventario permitiría liberar recursos para mejorar la posición de liquidez inmediata.

**EVOLUCIÓN HISTÓRICA**

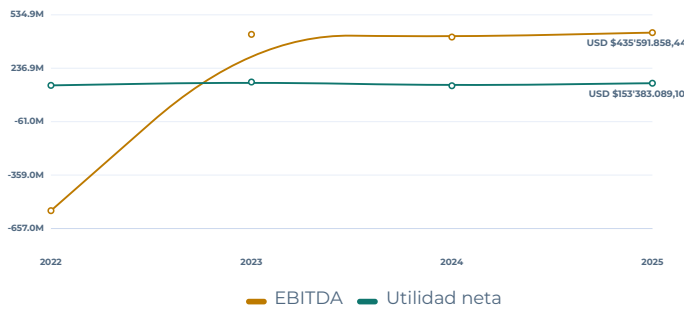
**VENTAS POR AÑO DISPONIBLE**



**VENTAS**

Ventas se mantiene estable en el histórico disponible. El último cierre define la capacidad real de sostener crecimiento sin deteriorar la calidad del ingreso.  
Foco directivo: priorizar cartera de mayor contribución y elevar conversión comercial a caja.

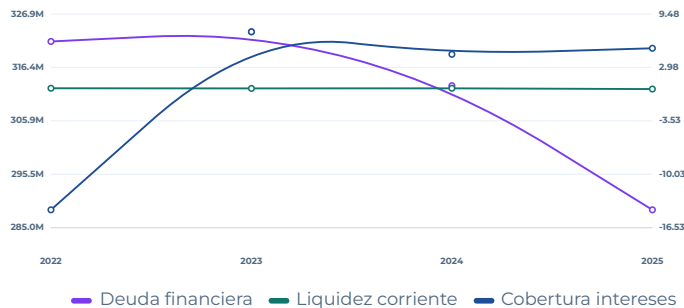
**EBITDA Y UTILIDAD NETA**



**EBITDA Y UTILIDAD NETA**

EBITDA y utilidad neta exhiben una expansión sincronizada en el histórico disponible.  
Foco directivo: proteger margen operativo con disciplina de mezcla, costos y productividad comercial.

**DEUDA FINANCIERA (EJE IZQ.) VS LIQUIDEZ/COBERTURA (EJE DER.)**



**DEUDA, LIQUIDEZ Y COBERTURA**

Deuda financiera muestra una contracción sostenida en el histórico disponible. Liquidez y cobertura delimitan el espacio financiero efectivo para ejecutar crecimiento.  
Foco directivo: sincronizar capital de trabajo, servicio de deuda y ritmo de inversión para preservar resiliencia.

**ESTADO DE RESULTADOS · 2025 · 2024 · 2023 · 2022**

ESTADO DE RESULTADOS (USD)	2025	2024	2023	2022
Ventas	<b>USD \$1.030'666.288,95</b>	USD \$1.030'258.589,44	USD \$1.036'105.064,22	USD \$1.036'105.064,22
Costo de ventas	<b>USD \$76'951.531,40</b>	USD \$76'008.033,76	USD \$81'071.398,70	USD \$81'071.398,70
Ganancia bruta	<b>USD \$953'714.757,55</b>	USD \$954'250.555,68	USD \$955'033.665,52	USD \$955'033.665,52
Gastos totales	<b>USD \$701'927.812,04</b>	USD \$725'603.405,48	USD \$700'779.280,41	USD \$700'779.280,41
EBITDA	<b>USD \$435'591.858,44</b>	USD \$410'876.298,35	USD \$426'058.481,73	-USD \$59'383.089,10
EBIT	<b>USD \$280'206.949,15</b>	USD \$259'627.540,27	USD \$294'544.649,21	-USD \$59'383.089,10
Utilidad neta	<b>USD \$153'383.089,10</b>	USD \$139'411.702,68	USD \$160'183.811,19	USD \$160'183.811,19

Análisis ejecutivo: ventas muestran trayectoria estable mientras EBITDA refleja trayectoria expansiva. La tensión clave es cerrar la brecha entre escala comercial y captura de margen (0,04% en ventas; 6,02% en EBITDA). La decisión directiva es priorizar pricing, mezcla y costos con control mensual de productividad.

**BALANCE GENERAL · 2025 · 2024 · 2023 · 2022**

BALANCE GENERAL	2025	2024	2023	2022
Total activos	<b>USD \$1.405'416.908,72</b>	USD \$1.156'615.404,02	USD \$1.186'038.385,38	USD \$1.213'963.370,00
Total pasivos	<b>USD \$824'807.053,53</b>	USD \$661'542.248,51	USD \$699'066.749,35	USD \$727'471.460,00
Patrimonio	<b>USD \$580'609.855,19</b>	USD \$495'073.155,51	USD \$486'971.636,03	USD \$486'491.900,00
Efectivo	<b>USD \$20'304.845,23</b>	USD \$13'232.499,79	USD \$8'292.467,75	USD \$48'076.490,00
Deuda financiera total	<b>USD \$288'458.521,19</b>	USD \$312'848.439,37	USD \$323'423.302,51	USD \$321'514.810,00
Liquidez corriente	<b>0,34x</b>	0,44x	0,42x	0,42x
Cobertura de intereses	<b>5,31x</b>	4,57x	7,31x	-14,00x

Análisis ejecutivo: la deuda financiera muestra trayectoria contractiva mientras la liquidez mantiene trayectoria contractiva. La tensión está en sostener crecimiento sin deteriorar cobertura de intereses. La decisión exigida es sincronizar capital de trabajo y estructura de pasivos con seguimiento quincenal de caja.

**LA TRAMPA DEL CRECIMIENTO**
**EBITDA (2025)**
**USD \$435'591.858,44**
**UTILIDAD NETA (2025)**
**USD \$153'383.089,10**
**FLUJO LIBRE DE CAJA (2025)**
**-USD \$24'389.918,00**

La operación muestra expansión de desempeño (ventas 0,04% y EBITDA 6,02%), pero flujo libre de caja permanece en -USD \$24'389.918,00. La tensión sugiere crecimiento inmovilizando efectivo en cuentas por cobrar, inventarios y capital de trabajo; la decisión directiva es monetizar crecimiento antes de acelerar volumen.

Foco ejecutivo: puente EBITDA→caja, rotación de cartera/inventario y disciplina de cobro semanal.

**INDICADORES DE RIESGO Y SOLVENCIA**

MODELO	SCORE	LECTURA	BANDA DE REFERENCIA
Altman Z	<b>1,30</b>	Riesgo	< 1,8 Riesgo · 1,8–3,0 Alerta · > 3,0 Sólido
Springate	<b>1,01</b>	Sólido	< 0,862 Riesgo · ≥ 0,862 Sólido
LERG	<b>0,89</b>	Riesgo	< 1,0 Riesgo · 1,0–2,0 Alerta · > 2,0 Sólido
CA-Score	<b>0,88</b>	Sólido	< 0,2 Riesgo · 0,2–0,5 Alerta · > 0,5 Sólido

**Síntesis ejecutiva.** Los modelos divergen (fortaleza en Springate y señal de riesgo en Altman Z); la decisión gerencial es validar calidad de utilidades y priorizar conversión a caja antes de escalar exposición financiera.

**BENCHMARK POR ESCALA (PRINCIPAL)**

La comparación se usa como referencia contextual y no como peer set robusto. La comparación sectorial utiliza 2024 por cobertura limitada de 2025, por lo que su lectura es referencial.

**Benchmark referencial** **0.25x-4x**

MÉTRICA	EMPRESA	MEDIANA PARES	LECTURA
Ventas	<b>USD \$1.030'258.589,44</b>	USD \$8'990.675,49	Por encima
Margen EBITDA	<b>39,88%</b>	6,15%	Por encima
Margen neto	<b>13,53%</b>	0,60%	Por encima
ROA	<b>12,05%</b>	-0,42%	Por encima
Liquidez corriente	<b>0,44x</b>	1,17x	Por debajo
Deuda neta / EBITDA	<b>0,73x</b>	-0,36x	Por debajo
Cobertura de intereses	<b>4,57x</b>	-5,19x	Por encima

**BENCHMARK SECTORIAL (SECUNDARIO)**

INDICADOR	EMPRESA	MEDIANA SECTOR	PCT	LECTURA
Crecimiento ventas (%)	<b>-56,43%</b>	-9,60%	80	Por encima de la mayoría de pares
Crecimiento EBITDA (%)	<b>-3,56%</b>	-32,61%	70	Por encima de la mediana
Margen neto	<b>13,53%</b>	1,89%	100	Por encima de la mayoría de pares
Margen EBITDA	<b>39,88%</b>	7,56%	100	Por encima de la mayoría de pares
ROA	<b>12,05%</b>	0,85%	90	Por encima de la mayoría de pares
ROE	<b>28,16%</b>	5,95%	70	Por encima de la mediana
Liquidez corriente	<b>0,44x</b>	1,17x	10	Entre los más rezagados del grupo
Endeudamiento (activo)	<b>57,20%</b>	75,69%	80	Por encima de la mayoría de pares

**POSICIÓN DE LA EMPRESA EN EL UNIVERSO COMPARABLE**

CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL

Nro en muestra (ventas 2024): 1 · Ranking histórico referencial: 8

**ESPEJO OPERATIVO (SÍNTESIS INTEGRADA)**

El análisis de pares por ventas fue evaluado y coincide con el liderazgo de nicho en el tramo superior del grupo comparable.

## MAPA DE EXPANSIÓN (CIIU4)

**Lectura ejecutiva CIIU4.** Esta vista define una frontera de escala; priorice la brecha al umbral del top 10 como objetivo de expansión y no como peer operativo directo. La empresa consultada posición 1 de 10 del universo ampliado ordenado por ventas 2024.

- Capitalizar la posición de liderazgo en CIIU4 para capturar oportunidades de expansión y consolidación.
- Priorizar la estructura de costos y eficiencias de los competidores de menor escala para identificar posibles ventajas competitivas.

**Mapa de expansión (CIIU4).** Esta vista define techo aspiracional de escala y no un peer operativo directo. Posición de la empresa en universo ordenado por ventas 2024: 1. La brecha al puesto #10 no es cuantificable con la cobertura actual. Ranking histórico referencial disponible: 2025 · 2024 · 2023 · 2022.

NRO	TOP 3 UNIVERSO CIIU4	VENTAS 2024
1	CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL	USD \$1.030'258.589,44
2	OTECEL S.A.	USD \$509'633.127,96
3	SERVICIOS DE TELECOMUNICACIONES SETEL S.A	USD \$102'238.491,02

UMBRAL DE ENTRADA TOP 10 (2024)

**#10 TELXIUS CABLE ECUADOR S.A. · USD \$6'395.493,04**

## SALTO DE DIMENSIÓN (CIIU4)

POSICIÓN VISIBLE

**1 de 10**

AÑO EFECTIVO

**2024**

LECTURA

**Escala alta**

CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL ya participa dentro del top 10 del universo ampliado en 2024; el mapa de expansión debe concentrarse en ampliar distancia sobre el umbral del décimo puesto mientras sostiene margen y caja operativa.

Foco ejecutivo: crecimiento rentable para consolidar permanencia en el tramo alto del universo.

**RANKING DE LIDERAZGO DE NICHOS (CIIU6)**

**Lectura ejecutiva CIIU6** El liderazgo de escala es marcado; la lectura competitiva debe centrarse en defensa de participación y disciplina de margen. La empresa consultada posición 1 de 10 del ranking de liderazgo de nicho ordenado por ventas 2024.

- Recalibrar las causas del estancamiento en ventas y desarrollar estrategias para revertir la tendencia.
- Monitorear la evolución de OTECEL S.A. y otros competidores emergentes en el nicho.

Universo seleccionado · Ordenado por ventas 2024		Ranking oficial histórico (referencial)				Ventas históricas (USD)			
NRO	RANKING DE LIDERAZGO DE NICHOS (CIIU6)	RANK 2025	RANK 2024	RANK 2023	RANK 2022	VENTAS 2025	VENTAS 2024	VENTAS 2023	VENTAS 2022
1	<b>CONSORCIO ECUATORIANO DE TELECOMUNICACIONES S.A. CONECEL</b>	N/D	8	7	6	USD \$1.030'666.288,95	USD \$1.030'258.589,44	USD \$1.036'105.064,22	USD \$1.041'851.015,38
2	<b>OTECEL S.A.</b>	N/D	14	16	17	N/D	USD \$509'633.127,96	USD \$552'218.308,06	USD \$514'067.176,56
3	<b>TECHNOLOGY SUPPORT SERVICES ECUADOR TECHNOLOGYSUPPORT S.A.</b>	N/D	1423	2071	1841	N/D	USD \$25'601.550,95	USD \$26'061.813,92	USD \$26'297.820,66
4	<b>CORPORACION ECUATORIANA DE TELEVISION C.LTDA.</b>	N/D	856	743	763	N/D	USD \$20'463.610,09	USD \$24'717.158,75	USD \$20'642.200,71
5	<b>RAPPIEC S.A.S.</b>	N/D	3040	2655	2738	N/D	USD \$11'585.857,94	USD \$13'089.515,04	USD \$11'220.539,02
6	<b>TELXIUS CABLE ECUADOR S.A.</b>	N/D	1995	1735	1702	N/D	USD \$6'395.493,04	USD \$9'142.359,32	USD \$9'134.953,70
7	<b>TELEAMAZONAS-GUAYAQUIL S.A.</b>	N/D	7766	7555	9536	N/D	USD \$2'913.819,98	USD \$3'027.045,97	USD \$1'312.226,92
8	<b>COSTACOMTV COSTA COMUNICACIONES Y TELEVISION S.A.</b>	N/D	10114	10475	10449	N/D	USD \$2'415.655,18	USD \$2'190.793,18	USD \$2'074.103,74
9	<b>ESTRATEGIAS MOVILES ECUADOR ESTRAMOVEC S.A.</b>	N/D	12845	13415	11948	N/D	USD \$2'113.676,04	USD \$1'698.500,68	USD \$1'878.543,08
10	<b>RADIO CARAVANA SA</b>	N/D	6792	6346	5867	N/D	USD \$2'081.770,24	USD \$2'359.879,98	USD \$2'601.544,37

Nota metodológica: N/D en 2025 indica que al momento de emisión no consta balance público completo para ese competidor en el último corte disponible.

**RIESGOS Y OPORTUNIDADES****RIESGOS PRIORITARIOS****RIESGO 1**

COMERCIAL: El estancamiento prolongado de ingresos frente a competidores directos podría erosionar la cuota de mercado en el mapa de expansión.

**RIESGO 2**

RENTABILIDAD: La incapacidad de ajustar pricing ante presiones inflacionarias o regulatorias comprometería el actual margen EBITDA del 42,3%.

**RIESGO 3**

CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO: Un ratio de liquidez de 0,34 expone a la compañía a riesgos operativos ante interrupciones en el ciclo de cobranza.

**RIESGO 4**

SOLVENCIA Y ESTRUCTURA: La excesiva extensión de días de pago representa un riesgo reputacional y operativo con la cadena de suministro crítica.

**OPORTUNIDADES PRIORITARIAS****OPORTUNIDAD 1**

COMERCIAL: Optimizar el mix de productos y servicios premium para elevar el ticket promedio sin depender exclusivamente del volumen de usuarios.

**OPORTUNIDAD 2**

RENTABILIDAD: Implementar programas de eficiencia operativa digital para defender el margen neto del 14,9% frente a la competencia directa.

**OPORTUNIDAD 3**

CAJA Y CAPITAL DE TRABAJO: La reducción de los días de inventario permitiría liberar recursos para mejorar la posición de liquidez inmediata.

**OPORTUNIDAD 4**

SOLVENCIA Y ESTRUCTURA: Reestructurar el pasivo corriente hacia deuda de largo plazo aprovecharía el bajo ratio Deuda/EBITDA para estabilizar el balance.

---

**PLAN DE ACCIÓN POR HORIZONTE****0-90 DÍAS**

Ejecutar un ajuste dinámico de pricing y mix comercial para dinamizar el crecimiento de ingresos.

Prioridad Alta · Indicador Crecimiento de ventas y ticket promedio · Seguimiento semanal

**3-6 MESES**

Refinanciar tramos de deuda corriente para elevar la liquidez y mitigar alertas de los modelos de insolvencia.

Prioridad Media · Indicador Deuda neta / EBITDA · Seguimiento quincenal

**6-12 MESES**

Consolidar eficiencia operativa y disciplina de inversión para sostener margen y retorno anual sin tensionar caja.

Prioridad Media · Indicador Margen operativo y ROE · Seguimiento mensual

**GESTIÓN CONTINUA**

Operar comité mensual de desempeño con alertas tempranas de ventas, caja y cobertura para recalibrar decisiones.

Prioridad Continua · Indicador Cumplimiento del tablero ejecutivo · Seguimiento permanente

## NOTAS METODOLÓGICAS Y CIERRE EJECUTIVO

- Se integran 2022, 2023, 2024, 2025 como años financieros y 2022, 2023, 2024, 2025 en balance, manteniendo consistencia entre tablas y gráficos.
- La comparación principal usa pares por escala del año base; el benchmark sectorial (2024 (referencial por cobertura limitada de 2025)) opera como contraste complementario.
- El ICE mantiene la misma regla de cálculo y redondeo de la experiencia web para asegurar una lectura única entre canales.
- Fecha de generación del informe: 15/04/2026.

Cierre ejecutivo: la prioridad no es describir indicadores, sino ejecutar decisiones coordinadas en crecimiento rentable, caja y estructura financiera para capturar valor sostenible en el próximo ciclo.

El contenido de este informe refleja la información pública y analítica disponible a la fecha de emisión.

### ALCANCE Y RESPONSABILIDAD DE USO

Este informe combina información pública, registros administrativos, comparativos sectoriales y modelos analíticos propios disponibles a la fecha de emisión. Aunque Nostrum aplica controles de consistencia y validación, la exactitud final depende también de la calidad, cobertura y actualización de las fuentes de origen.

En consecuencia, este documento debe utilizarse como insumo de apoyo para la evaluación estratégica y la toma de decisiones gerenciales, y no como garantía absoluta de exactitud, exhaustividad o desempeño futuro. Las decisiones adoptadas con base en este informe son responsabilidad exclusiva del usuario.