

10.1 331

**INFORME DEL GERENTE
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO
DEL 2006**

Quito, 17 de abril del 2007.

ANTECEDENTES:

DATADOSMIL S.A.; se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Notario Vigésimo Primero del Cantón Guayaquil, Abogado Marcos Díaz, el 26 de junio del 2.000, siendo inscrita en el Registro Mercantil de Guayaquil el 18 de julio del 2.000.

1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2006.

Los principales objetivos de la Gerencia General y de la empresa fueron:

- a. Renegociación del Contrato con Andinatel.
- b. Generación de nuevas fuentes de ingresos.
- c. Expansión a nuevas inversiones.
- d. Manejo racional del excedente de efectivo.
- e. Inversión en oficinas propias para la empresa.
- f. Expansión de la red de locutorios.
- g. Estabilización del área financiera e implementación de nuevo sistema contable.

En el año 2006 la gestión de la gerencia se enfocó en la firma del nuevo contrato MODIFICATORIO Y AMPLIATORIO DE REVENTA DE TELEFONIA PUBLICA SIN EXCLUSIVIDAD, MEDIANTE LOCUTORIOS con ANDINATEL S.A; el cuál se logró en septiembre del 2006 con una comisión del 45% del total del valor facturado por el servicio de telefonía prestado al usuario final.

En cuanto a la generación de nuevas fuentes de ingresos, la Gerencia se enfoco en la búsqueda de un nuevo nicho de mercado en el mismo tipo de negocio, iniciando en el mes de Noviembre la instalación de bicabinas en locales previamente existentes. Adicionalmente se debe destacar que durante el 2006 se realizaron varias pruebas piloto para la distribución y venta de diversos productos en los locales, tales como: publicidad, dulces, cromos, álbumes y otros.

La expansión de la empresa hacia nuevas inversiones se ha cumplido durante el 2006 básicamente mediante la inversión directa de la compañía en dos empresas relacionadas la



una en el segmento de venta de equipos y mantenimiento en telecomunicaciones y la otra en el sector de reventa de minutos en bicabinas. Esta segunda inversión se la realizó en conjunto con el proveedor de equipos Delsat de Argentina.

Durante gran parte del 2006, la empresa contó con excedentes de efectivo mensual, dichos fondos fueron canalizados a través de inversiones de corto y mediano plazo en instituciones financieras locales de prestigio, permitiendo a la compañía obtener ingresos adicionales por el buen uso de estos recursos.

En el mes de Septiembre del 2006 y luego de un largo proceso de búsqueda y readecuación de las nuevas oficinas, Datadosmil inauguró su nuevo y propio local de operaciones. En esta negociación, sin duda la empresa se ha visto beneficiada ya que el avalúo comercial de dicho bien es muy superior a la inversión total realizada.

En cuanto a la expansión de la red de locutorios, lamentablemente debo informar a la Junta que en el 2006 hemos sufrido una disminución de nuestros locales minoristas básicamente por una agresiva oferta de la competencia y la negligencia absoluta de las autoridades de control así como también de Andinatel. Sin embargo, debemos anotar que todas aquellas gestiones que estuvieron en manos de la administración fueron ejecutadas para minimizar la pérdida de minoristas.

Una de las tareas mas complicadas del 2006 sin duda ha sido la estabilización del área financiera y la implementación del nuevo sistema contable administrativo. Sin embargo de lo cual, debo manifestar mi complacencia y entusiasmo por haber logrado este anhelado objetivo gracias a la irrestricta colaboración del personal del área quienes finalmente han logrado sacar adelante el departamento así como consolidarse en un equipo de trabajo homogéneo y comprometido con la compañía.

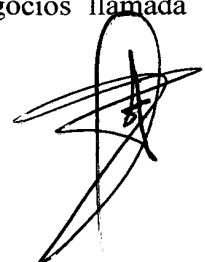
2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

Todas las disposiciones emanadas de la Junta General se cumplieron a cabalidad, por lo que considero que me he circunscrito en forma legal a respetar el estatuto social, que rige las actividades de la Empresa.

3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ECONOMICO, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.

DATADOSMIL en septiembre del 2006 efectúa la compra de las oficinas ubicadas en Ave. Colón 1001 y Rábida con fondos propios.

La Empresa desde el mes de diciembre del 2006 se encuentra en un plan de incremento de sus ventas a través de la implementación de una nueva línea de negocios llamada



“Bicabinas”, mecanismo por el cuál se espera duplicar en un año la cantidad de líneas telefónicas instaladas para el uso del cliente final.

El modelo económico de Operación con Andinatel fue presentado a la Junta General, pormenores de los cuales todos los accionistas se encuentran informados. Este modelo ha sido permanentemente revisado en conjunto con el área financiera contable de la empresa.

En vista de los cambios jurídicos del sistema de Tercerización Laboral, la Junta General de Accionistas aprobó que el personal que trabaja para DATADOSMIL S.A. sea dependiente directamente de la empresa, cambio que se realizó en su totalidad en el mes de marzo del 2007.

Durante el 2006 y hasta la presente fecha, la empresa ha mantenido su tesis frente a Andinatel de que el pago del impuesto ICE se ha realizado en forma correcta y en su totalidad, y que de existir algún tipo de inconformidad de parte de Andinatel básicamente sería generado por una discrepancia en la base de calculo de las comisiones de la empresa, sin embargo, es importante anotar que Andinatel hasta el momento no ha aceptado esta posición e insiste en considerar que la empresa se encuentra morosa en el pago de este impuesto.

En el mes de Octubre del 2006, la empresa inició un agresivo plan de instalación de bases celulares fijas en cada una de las cabinas telefónicas existentes. Esta instalación se realizó luego de un proceso en el cual Andinatel aceptó su incapacidad para prestar dicho servicio a un mejor o igual precio que su competencia. Esta negociación finalmente se ha traducido en una disminución de la tarifa al usuario final que ha provocado una caída en las ventas de la empresa pero con un incremento en las comisiones del minorista se logró detener la desertión de minoristas.

4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES, COMPARADOS CON LOS DEL EJERCICIO PRECEDENTE.

Los ingresos por Ventas durante el año 2006 fueron de **US\$ 6'252.183** y en el año 2005 de **US\$ 7'667.521** existiendo un decremento del 18.45%. Esta disminución en ventas se debe básicamente a la excesiva competencia tanto de locutorios legales como principalmente de ilegales. A este respecto, la administración ha realizado todos los esfuerzos que estuvieron a su alcance para tratar de minimizar el efecto de la competencia, sin que haya logrado de parte de las autoridades ningún tipo de apoyo.

Respecto a los gastos de operación en el año 2006 disminuyeron a **US\$ 664,872** en tanto que en el año 2005 fueron de **US\$ 814.416** lo que significa un decremento del 18.36%. Esta disminución de aproximadamente **US\$ 140.000** dólares se debe principalmente a una reestructuración salarial y un ahorro significativo en gastos de arriendo y otros rubros menores.

El resultado en el año 2006 es una pérdida neta de **(US\$ 106.594)** y en el año 2005 fue una pérdida neta de **US\$ (65.248)**. Considerando una disminución en ventas de



aproximadamente US\$ 1'400.000 dólares que significa una disminución del ingreso propio de la empresa en aproximadamente US\$ 168.000 dólares, la diferencia en pérdida de US\$ 41.000 podría considerarse razonable. Es importante mencionar que esta es una pérdida contable únicamente ya que a nivel de flujo de efectivo, la empresa siempre ha mantenido saldos positivos.

El total de activos en el año 2006 son de **US\$ 945.580** comparado con el año 2005 que eran de **US\$ 1'010.849** existiendo un decremento de 6.46%. Esta disminución principalmente se produce por la venta del inventario de productos.

5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

No se ha resuelto ninguna distribución a los accionistas ya que en el presente año existe pérdida.

6. RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

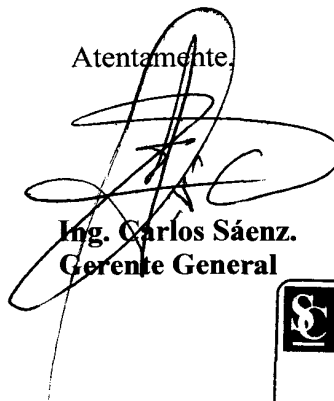
La recomendación es seguir cumpliendo a cabalidad con los planes de acción descritos en el párrafo número uno, y tomar en cuenta la incursión en nuevos productos tales como la recarga de minutos o venta de pines para los teléfonos celulares dentro de nuestros locales.

Es importante tomar en cuenta que el negocio de Bicabinas ha demostrado ser una fuente de reemplazo de ingresos, por lo que una recomendación formal es el continuar en un proceso de inversión en esta línea de negocio.

7. CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.

Las normas de Propiedad Intelectual y Derechos de Autor aplicables a la actividad de la compañía se han cumplido a cabalidad.

Atentamente,



Ing. Carlos Sáenz.
Gerente General

