

INFORME DE GERENCIA Período 2003 – 2004

Guayaquil Abril 31 del 2004

El año 2003 ha sido un año que Travelmax S.A. ha tenido que enfrentarse a muchos retos, entre ellos el de conseguir el financiamiento necesario para afrontar los compromisos adquiridos con Andinatel y Bellsouth. Se requirió de un crédito de \$212.000 para adquirir 70 equipos, que estuvieron comprometidos para entregar hasta el 15 de febrero del 2004. Travelmax S.A. importó el equipamiento necesario, pero la situación se puso muy difícil de afrontar: La tecnología para dar la señal de tarificación de Bellsouth, tenía que corregirse en sus Bases Celulares.

Instalamos tres equipos prototipos, pero funcionaron con muchas deficiencias, no por nuestra tecnología, sino por defectos en las bases celulares. Ofrecimos y dimos todo nuestro esfuerzo para ayudar a resolver el problema, se logró una eficiencia de un 80 %, Bellsouth nos autorizó instalar los equipos a razón de que se responsabilizaban del defecto de tarificación. Arrancamos con el proyecto de instalaciones el 15 de Marzo y en 30 días calendario habíamos instalado 52 equipos tranquilizando a la mayoría de nuestros clientes. La diferencia de equipos contratados fueron instalados en los siguientes 30 días. Al finalizar el 2004, nuestros equipos suman 260 y cursan el tráfico de la tercera parte de la telefonía pública de Bellsouth a través de locutorios. Bellsouth cambió más de 800 bases celulares defectuosas, ofreciendo al público, en este momento un 100 % de eficiencia en la tarificación y un 100% en la señal de Bellsouth.

También se logró calificar el equipo en Andinatel. Tenemos un solo equipo instalado en Lago Agrio. Las demandas de Bellsouth coparon nuestro tiempo, nuestras intenciones y nuestro personal. No fue posible dar a Andinatel la atención necesaria, es necesario que se produzca un acercamiento para recuperar esa cuenta.

Hicimos varios acercamientos en Pacifictel para calificar el equipo. Por cuatro ocasiones intentamos probar el equipo con los técnicos de Pacifictel y la colaboración de Hugo Delfini, en todas ellas hubo un boicot abierto para evitar que se diera la oportunidad de hacer las pruebas. Considero que se debe retomar el tema e intentar nuevamente un acercamiento.

PORTA, no ha iniciado todavía un proyecto de telefonía pública, así que habrá que estar alertas.

El equipo NEXO TELEBOX, tiene la capacidad de tarifar líneas telefónicas con inversión de polaridad o sin inversión de polaridad, lo que le hace tecnológicamente muy superior a los de la competencia y puede manejar hasta 4 tablas de tarificación de manera independiente. Eso quiere decir que con un mismo equipo podríamos tarifar a todas las operadoras de telefonía pública en una forma independiente y tener éxito mejorando los precios de las llamadas para los usuarios, que evitarían pagar la interconexión entre operadoras. Es un rubro que está amparado por la ley de telecomunicaciones y nuestro equipo está afinado para trabajar en esas condiciones.

MOVIMIENTO ECONÓMICO

Empezamos con una empresa cuyo capital social es de \$800 , Desde Marzo a diciembre del 2003 , hemos instalado 260 equipos, tenemos cubierto el 30% del mercado de la telefonía pública de Bellsouth, hemos alcanzado ventas por \$446.004. y egresos por \$442.325, 07 con un saldo favorable de \$3.739,00.

Sin duda alguna, hemos cumplido uno de nuestros más importantes objetivos:

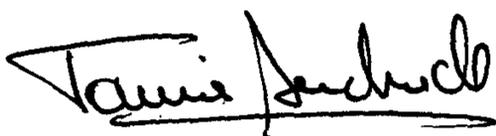
Posicionarnos de un importante mercado junto al nombre de una de las más prestigiosas operadoras de telefonía del Ecuador, Bellsouth. Sin contar con la gama de productos en el area de telecomunicaciones que se deberán probar , ajustar e introducir en el mercado en este próximo año .

A través nuestro se generaron por lo menos 15 nuevos empleos directos , por lo menos unas 10 empresas nos han considerado sus aliados estratégicos para llevar adelante este proyecto y lo que es más importante , hemos logrado que por lo menos 260 familias dispongan de un medio de trabajo. Estamos seguros que cada locutorio es una fuente de creación de empleo adicional, porque por lo menos ocupa el trabajo de dos empleados y en ocasiones de hasta 4 personas , manejand un promedio de tres, por lo menos hemos colaborado para crear cerca de novecientos nuevos empleos.

RESULTADOS PARA LOS ACCIONISTAS.

Para los accionistas, el beneficio viene por diferentes vías : A través de la remuneración por su trabajo, los intereses percibidos por su crédito a la empresa y por el rendimiento económico al final del período. Pero sin duda, el beneficio más importante es que se dispone de una empresa en progreso y desarrollo.

Sin duda este ha sido un buen año para Travelmax S.A.



Tania Andrade Salgado
GERENTE GENERAL
TRAVELMAX S.A.



13 OCT 2004