

INFORME GERENCIA A LOS ACCIONISTAS RADIOLINE

ENTORNO ECONOMICO:

El incremento de los ingresos en el nivel socio económico medio ayudo en la bancarización de las personas lo que permitió tener un crecimiento importante en el producto postpago al gestionar las migraciones de prepago.

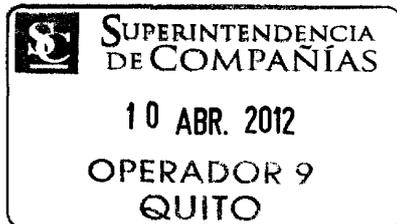
La mejora de los ingresos en el comercio ayudo también a dinamizar el negocio de recargas al incrementarse la demanda en la instalación de dispositivos en los comercios para la ventas de recargas.

Las expectativas de la industria de las telecomunicaciones en este año estuvieron marcadas en los siguientes frentes:

- Internet: En el Ecuador existe una penetración del 30% en hogares lo que nos permitió ingresar en este negocio con los nuevos productos de la operadora.
- Portabilidad Numérica: Es el derecho que tienen todos ciudadanos en poder mantener su número telefónico en cualquier operador.
- Migraciones: Convertir a los clientes prepago en postpago
- Recargas Electrónicas: Con CLARO existe un mercado importante para la migración de recargas físicas a electrónicas.

AREA COMERCIAL:

- La estrategia comercial del año 2011 estuvo enfocada a incrementar nuestro porcentaje de ventas directas para los cual se implementaron las siguientes estrategias:
- Renovar nuestra matriz que se encuentra en el Centro Comercial Plaza Granados: Dentro de la estrategia de ventas actual en la cual el canal retailer se ha convertido en el más importante se tomo la decisión de remodelar el local en la plaza granados el cual nos ha permitido incrementar las ventas en el producto postpago y Internet.
- Grupos de Ventas: Se han estructurado tres grupos de ventas cuyo objetivo principal es capturar clientes de la competencia para ofrecerles el servicio de CLARO a través de la portabilidad numérica.
- Crecimiento en la Operación de Recargas: A partir del mes de septiembre 2011 se inicio un plan de instalación de dispositivos que nos ha permitido crecer en un 30% mensual en las ventas de recargas generando un ingreso incremental a la compañía.



- Se estructuró una fuerza de ventas corporativa que permitió incrementar las ventas en postpago ya que este es un nicho que no está siendo atendido por la operadora en el segmento pymes.

CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS

- El año 2011 estuvo marcado por el cambio de accionistas que generó en una serie de cambios en todas las áreas con el fin de iniciar una nueva era en el cumplimiento de objetivos.
- Al realizar el cambio de accionistas el principal objetivo que se realizó fue cubrir los pasivos que mantenía la compañía con sus diferentes acreedores.
- El principal objetivo para el 2012 es comenzar a generar ganancias que nos permita generar un plan de expansión.

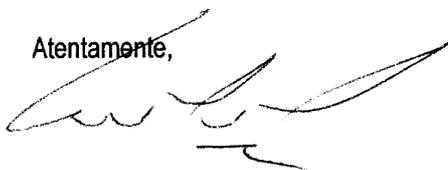
OBLIGACIONES LEGALES Y TRIBUTARIAS

- Radioline es una compañía que ha cumplido con todas las disposiciones legales delegadas por la Junta General de Accionistas como también el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO DEL 2012

- Implementar los canales de ventas necesarios para poder comercializar los nuevos productos de la operadora.
- Incrementar el capital de trabajo en el negocio de recargas ya que existe un mercado potencial demandante del servicio.
- Documentar los procesos operativos de la compañía y capacitando al personal.
- Aperturar al menos un local más en la ciudad de Quito.

Atentamente,



Vinicio Merino M.
GERENTE GENERAL

