INFORME GERENCIA RADIOLINE

ENTORNO ECONOMICO:

La dinámica de la construcción, la estabilidad en el precio del petróleo, la inversión en infraestructura pública, son los factores determinantes para que Ecuador registre una proyección de crecimiento en su economía.

En el ámbito de las telecomunicaciones se dinamizo el servicio de telefonía y internet fijo teniendo una expansión importante en las principales ciudades del país.

El incremento del trabajo formal versus el informal 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 estabilidad en los comercios 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 40% 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 2012 estuvo enfocada a incrementar nuestro porcentaje de ventas directas para los cual se implementaron las siguientes estrategias:

- Mantener 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 actualizar 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 dos 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 abril 2012 se inicio un plan de instalación de dispositivos que nos ha permitido crecer en un 35% mensual en las ventas de recargas generando un ingreso incremental a la compañía. Adicionalmente hemos logrado acuerdos importantes con mayoristas con los cuales hemos comenzado a proveerles del producto con un crecimiento importante.

- Se estructuro una fuerza de ventas pymes 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 2012 hemos mantenido un crecimiento sostenido en las diferentes líneas de negocio que manejamos en la compañía que nos permitió cumplir con los objetivos que nos planteamos.
- Dentro del ámbito financiero la compañía a reducido sus pasivos de una manera significativa y el flujo mensual nos permite crecer en los diferentes canales de ventas.
- El principal objetivo para el 2013 es consolidar una fuerza comercial en la provincia de pichincha que nos permita expandirnos el próximo año a otras provincias.

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 2013

- 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
- Apertura al menos un local más en la ciudad de Quito
- Modernizar los sistemas contables y operativos de la compañía
- Expandir la operación al menos a una provincia fuera de Pichincha

Atentamente,

Vinicio Merino M.
GERENTE GENERAL