INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

ABRIL,29 2011

INFORME DE GESTION AÑO 2010-PRESENTADO POR EL GERENTE GENERAL

SEÑORES ACCIONISTAS:

En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la asamblea general de accionistas, este informe en donde se consignan las actividades mas relevantes ejecutadas durante el año 2010

SITUACION DEL NEGOCIO

LOBATSA S.A. mantuvo durante 2010 dos líneas de negocio con MOVISTAR:

1.- Distribuidor Autorizado de Movistar; le había sido otorgado, en forma no exclusiva, el derecho a promocionar, vender y conservar en vigencia abonados para la provisión del Servicio de telecomunicaciones por cuenta y orden de OTECEL S.A. desde el11 de noviembre de 2008

2.- Proveedor de servicios de telemercadeo, a través de un contrato de prestación de servicios especializados en comunicación y activación de promociones y productos, suscrito el 15 de junio de 2009

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
REGISTRO DE SOCIEDADES
18 AGO 2011
GUAYAQUIL

El contrato de Distribución Autorizada tenía como fecha de término el 30de junio de 2010 . Como es de conocimiento de los accionistas, ya desde el año 2009 las condiciones impuestas por OTECEL S.A. respecto del modelo de negocios pymes y el sistema de comisiones dieron inicio a inconvenientes en la operación de la empresa. Inversiones en infraestructura tecnológica y recursos humanos para cumplir las exigencias del nuevo modelo versus continuos desfases en los pagos de comisiones generaron dificultades económicas a la empresa. La imagen de la misma ante sus clientes comenzó a verse afectada por los contínuos errores de la operadora en facturación a clientes asignados dentro del proceso denominado carterización y el incumplimiento en la emisión oportuna de notas de crédito.

LOBATSA S.A. mantuvo como lo demostraron los informes internos de la operadora los más altos niveles de calidad de servicio a lo largo del plazo del contrato. Siempre cumplimos con los requisitos de la operadora.

La situación se agravó cuando detectamos importantes faltantes en los pagos de las comisiones diferidas y las correspondientes a carterización en el período comprendido entre diciembre de 2009 y junio de 2010.

Contínuas ofertas debidamente documentadas de la vicepresidencia y gerencia nacional de ventas de OTECEL para desarrollar un nuevo modelo de negocios con LOBATSA que sirviera de piloto para el canal indirecto y nos permitiera renovar el contrato, nos llevaron a operar hasta el mes de argots 2010, habiendo cursado la debida solicitud de prórroga de plazo de terminación de contrato al Dr. Andrés Donoso apoderado especial de Otecel.

No habiéndose concretado ninguna de aquellas ofertas y habiéndose cumplido el plazo del contrato y previa consulta interna entre los socios, decidimos junto a OTECEL dar por terminado el contrato. La empresa debió utilizar recursos para desvinculaciones voluntarias y terminaciones de contrato de personal. Iniciamos un tortuoso camino para lograr suscribir, seis meses después (el 7 de febrero de 2011) el acta de terminación de contrato mediante la cual Otecel pagó a LOBATSA valores pendientes por USD 28.492,48 que luego de ser cruzados con multas y consumos varios se redujeron a USD 19.650,17

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTROS DE
18 AGO 2011
GUAYAQUIL

El contrato de provisión de servicios tiene una duración de dos años, el plazo vence el 14 de junio de 2011.
Respecto a esta línea de negocios debo informar que: inicialmente contratamos los servicios de dos call centers cuyos resultados no fueron satisfactorios y representaban altos costos de operación. Sugerí entonces invertir en la implementación de nuestra propia infraestructura de call center y procedimos luego de un exhaustivo análisis a comprar la solución de PALO SANTO SOLUTIONS que entró en funcionamiento a finales de febrero de 2010

Continua capacitación a los agentes de telemercadeo, tanto en técnicas de venta, servicio al cliente, productos y el uso de aplicativos de la empresa, sumada a la certificación de nuestro técnico en la operación de Elastix y una debida supervisión nos permitieron incrememtar de manera exitosa la

producción ante OTECEL . Los resultados reflejan un crecimiento del 250% en comparación con los servicios externos y una efectividad del 76,73% sobre las bases de datos asignadas. La tasa de cancelaciones sobre los resultados siempre fue menor al 1%

Contrario a lo esperado, Otecel S.A. disminuyó la cantidad de registros asignados a nuestra empresa, uno de los argumentos que utilizaron fue el relacionado a los precios aun cuando estos fueron fijados por el departamento de compras de la operadora.

Demoras contínuas de Otecel en la validación de nuestra producción y por ende en la provisión de autorizaciones de pago han sido una constante a pesar de los ingentes esfuerzos de nuestra parte para agilitar la obtención de ingresos.

Se dió inicio al análisis de costo beneficio para optar por el servicio de factoring con Telefónica Factoring de España.

Esta línea de negocios genero mayores ingresos y durante este año ha cubierto los costos de LOBATSA S.A.

Durante este año los resultados han sido los del cuadro adjunto en el anexo -1

Considerando que en Junio del 2011 el contrato llegará a su fin, me permito remomendar se consideren las propuestas efectuadas para dar inicio al negocio de venta de equipos celulares, se incrementen los esfuerzos de acercamiento a las otras operadoras y se inicie la oferta de servicios a otras empresas .

Será necesario evaluar la cantidad de recursos necesarios para la etapa de finalización de este contrato.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
REGISTROS SOCIABLES
18 AGO 2011
GUAYAQUIL

En octubre del 2010 suscribimos un contrato de distribución con la empresa LOCATION WORLD. Este negocio lamentablemente no ha producido ingresos para la compañía y me permito recomendar se dé por terminado ya que no tenemos ningún tipo de soporte por parte de dicha empresa.

Puedo concluir indicando que es importante capitalizar la experiencia adquirida en esta línea de negocio y potenciarla para el futuro inmediato y mediato.

Los resultados financieros se adjuntan en el anexo 2

El presente documento refleja lo acontecido y actuado, debidamente informado a los señores accionistas a lo largo del período 2010.

Atentamente

Fabiola Johanna Rhor Bernal
Presidente
LOBATSA S.A.

Av. Amazonas N37 - 102 Y Union de Periodistas
Edificio Puertas del Sol
Telf.: (02) 2449 419

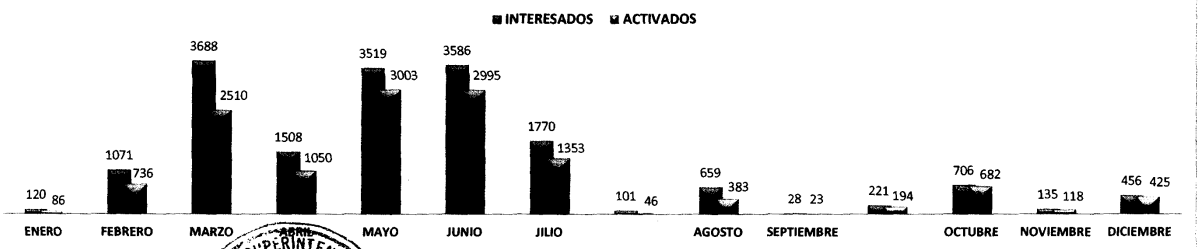
CLIENTE : movistar

ANALISIS DE CAMPAÑAS TELEFONICA 2010

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JILIO		AGOSTO	SEPTIEMBRE		OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
	PRE - POST	PRE - POST	PRE - POST	PRE - POST	UP SELLING	UP SELLING	UP SELLING	IM	IM	IM	UP SELLING	UP SELLING	UP SELLING	UP SELLING
INTERESADOS	120	1071	3688	1508	3519	3586	1770	101	659	28	221	706	135	456
APROBADOS														
EFECTIVIDAD DE VENTA	**71,67%**	**68,72%**	**68,06%**	**69,63%**	**85,34%**	**83,52%**	**76,44%**	**45,54%**	**58,12%**	**82,14%**	**87,78%**	**96,60%**	**87,41%**	**93,20%**
BASE GESTIONADA	5000	16602	41127	21397	39650	39039	16284	16825	46645	1959	8696	13805	2619	11092
EFECTIVIDAD DE GESTION	**1,72%**	**4,43%**	**6,10%**	**4,91%**	**7,57%**	**7,67%**	**8,31%**	**0,27%**	**0,82%**	**1,17%**	**2,23%**	**4,94%**	**4,51%**	**3,83%**

TOTAL DE BASE GESTIONADA	5000	16602	41127	21397	39650	39039	33109		46645	10665		13805	2619	11092
DIAS DE GESTION							19 días							
CAUSAS	INICIO GEST.			BD			BD			BD		BD	BD	

VENTAS DE INTERESADOS Vs ACTIVACIONES 2010



SUPERINTENDENCIA DE REGISTROS DE SOCIEDADES
18 AGO 2011
GUAYAQUIL
Roddy Constante