

KEYTEL S.A.

A los Señores Accionistas :

Conforme a lo dispuestos en la leyes ecuatorianas cúpleme en emitir el **INFORME ANUAL DE ACTIVIDADES**, desarrolladas en el año 2007, detallando los pormenores que han transcurridos durante este período comprendido entre Enero y Diciembre, de la compañía **KEYTEL S.A.** :

En el año 2007 hemos tenido unas ventas totales de \$ 107.452 con tarifa del 12%. Con un incrementado en las ventas del 14% con respecto al año anterior , debido principalmente al incremento de nuevos clientes en varios sectores de la ciudad de Guayaquil, Durán, Daule, Milagro y otras provincias cercana a la provincia del Guayas

También hemos conseguido un crédito que ha hecho posible éste incremento en nuestras ventas al por menor, llegar realmente al consumidor final no es una tarea fácil, esto ha conllevado tener un alto riesgo de cobranzas que hasta diciembre del 2007 llegó en un monto de \$ 6.317 y considerando apenas un 9% del total de la cartera.

El registro de nuevos clientes, consumidores finales que buscan entrega inmediata y garantía del producto, con una marca de renombre a nivel internacional y nacional que tiene con gusto a muchos de ellos.

Hasta diciembre del 2007, cerramos con un inventario en nuestras bodegas de \$ 25.186 y una rotación del 40%, es decir estamos cubriendo en una gran porcentaje sin tener grandes cantidades en nuestras bodegas.

Tenemos un crédito fiscal de \$28.716 y un valor por anticipo (retenciones que nos han realizado) por \$ 72 el valor no es muy alto debido a que nuestros mercado es informal o consumidores finales.



Así también en lo concerniente a la parte tributaria, política y económica que se mantenía con el Gobierno posesionado a inicios del año 2007, debiendo ajustar varios controles y leyes (reglamento que hasta la presente fecha no está emitido). La nueva Ley de la Equidad Tributaria surgieron cambios administrativos que debimos corregir y aceptarlos para no perder el mercado que lo mantenemos por más de 2 años.

Los costos y gastos ocasionados mensualmente han sido debidamente declarados oportunamente, con los soportes y requisitos exigidos por las entidades de control, el total de gastos que mantuvimos en el 2007 es de \$ 106.331 y una utilidad de \$ 1.121 causando un IMPUESTO TOTAL A PAGAR DE \$ 280 .

Los rubros de mayor valor son los concernientes a compras locales de mercadería en llantas, tubos, defensas, etc., también un valor seguro de la mercadería y los equipos de oficina.

Nuestra utilidad realmente hasta el año 2007, es considerada muy baja esperamos aumentar este porcentaje, con ventas a ciertas Cooperativas, y también estamos en la búsqueda de llantas radiales que es un mercado en el que aún no hemos podido atender, debido a que la competencia en lo que respecta a marcas chinas es muy inestable.

En lo que respecta a la parte Administrativa, contable debido a los cambios presentados en las leyes ecuatorianas debemos cumplir con todos y cada uno de los cambios presentados en la Ley de la Equidad Tributaria, que regirá a partir del 2008, así también de su Reglamento que aún no ha sido pronunciado, pero que habrá que aplicarlo desde su promulgación.

Como se ha explicado en líneas anteriores por los cambios presentados en el GOBIERNO NACIONAL, en la parte impositiva, tributaria, patrimonial, y otros, los controles que debemos cumplir son más estrictos cada vez.

Tomaremos muy en cuenta lo relacionado a la atención y servicio al cliente, para satisfacer con mas opciones y así incrementar nuestra clientela.



[Redacted]

Hemos conseguido la distribución de una marca de llanta radial, pero aún tendremos que esperar hasta inicios del próximo año, no ha sido muy fácil esta situación debido a una gama de marcas chinas que existen en el mercado que es muy extensa.

Con la marca china que hemos conseguido nos den un monto estimado de 2 contenedores mensuales pensamos cubrir el mercado e ir incrementándolo hasta llegar a comprar 3 mensuales.

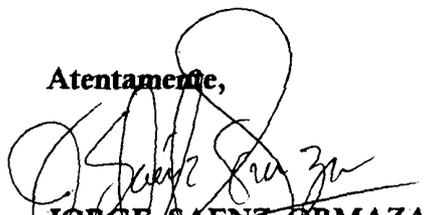
Se autorizó para que los cobros los coordina una sola persona con la Gerencia para tener presente el tiempo de cobro, valores por retenciones, y total de facturas canceladas al momento de retirar los cheques, ya que éste año realmente tuvimos un 6% de problemas de cobrazas por falta de seguimiento y esto lo tenemos que cambiar.

[Redacted]

Fortalecimiento de la empresa, con apoyo de los socios y nuevas ideas, para el crecimiento y engrandecimiento con calidad, buena atención y servicio.

Empeñados en seguir fortaleciendo el negocio, y seguros de contar al momento con las herramientas adecuadas y el personal idóneo, a pesar de seguir con la crisis marcado por el Gobierno en no tener seguridad política y / o económico, creemos en mantener esta empresa para beneficio no solo de los socios sino también por la aportación y contratación directa e indirecta a más de 25 personas.

Atentamente,


JORGE SAENZ ORMAZA
Gerente General
KEYTEL S. A.

