

Quito, 31 de marzo del 2007

Señores

Junta General De Accionistas De Tecnocorpa S.A.

PRESENTE.-

Ref.: INFORME DE GERENCIA DE LA ADMINISTRACION DEL PERIODO DOS MIL SEIS.

Es para mi muy grato poder informar de los resultados obtenidos durante el ejercicio económico del año 2006.

INFORME GENERAL:

Como es de conocimiento general el inicio de la operaciones de la Empresa se dio desde el mes de Abril, hacia el mes de Julio el 100% de las acciones fueron compradas a Ustedes, hago referencia de este hecho en vista de que recibimos la empresa con veinte Bicabinas instaladas y en funcionamiento, posterior a esto asumo la Administración e inicio el desarrollo comercial que la Junta General de Accionistas había trazado como objetivo para la Gerencia.

Hoy tengo el agrado de comunicar a ustedes que el objetivo antes mencionado se lo ha alcanzado experimentando un importante crecimiento en numero de puntos de venta el mismo que se ve reflejado en Bicabinas instaladas y en pleno crecimiento de facturación, como se refleja en el Balance que estoy presentando.

Por otro lado debo mencionar que gracias a la apertura de nuestro mayorista se logro renegociar los porcentajes de utilidad tema que beneficio de sobre manera las utilidades de la empresa, y al mismo tiempo nos esta permitiendo proyectarnos de una manera mucho mas competitiva hacia el consumidor final, hecho este que también contribuye al crecimiento de los puntos de venta instalados.

AREA COMERCIAL:

En el mes de julio del año en curso en que recibí la administración de la Compañía contaba con dieciocho locales instalados a diciembre del mismo año estamos con cincuenta y cinco Bicabinas funcionando todas de inversión propia. Debo manifestar que también se ha logrado impulsar las ventas de cada local a través de proveer a los puntos de venta de publicidad y haciendo un



manejo mas estrecho con los propietarios de los negocios anfitriones invitándoles a dar un mejor servicio e impulsando el uso de nuestro servicio telefónico. Es importante resaltar que se han venido realizando negociaciones con nuestro mayorista para que a partir del segundo trimestre del siguiente año incursionemos en un nuevo esquema de negocios que estaría orientado mas bien a la administración de Locutorios y en ellos la difusión de nuevas líneas de negocios no solo referentes a la telefonía. En lo referente a la estructura de recursos humanos se decidió incrementar un gerente de operaciones quien esta al frente del desarrollo de sistemas y la logística del crecimiento de puntos de venta.

La gestión del área comercial ha sido exitosa y contamos con un vendedor Free Lance que esta dedicado a tiempo completo a la investigación y colocación de los puntos en lugares estratégicos, esta persona percibe un valor fijo por movilización y una comisión por punto instalado equivalente a veinte y cinco dólares. Se ha visto la necesidad de contar con mas vendedores para potenciar el área comercial que ha respondido de forma eficiente.

AREA FINANCIERA:

Como ustedes podrán apreciar en los Estados Financieros, al mes de diciembre la compañía arroja una utilidad bastante conservadora en vista de que nos encontramos en una etapa de reinversión para poder crecer en puntos de venta. He realizado un acercamiento con el Banco del Pichincha para proponer un crédito de veinte mil dólares el mismo que tendría por objeto invertir en equipos para crecer en veinte y cinco puntos adicionales, sin tomar en cuenta que existe la posibilidad de adquirir sistemas de tarificación mas económicos, en cuyo caso podríamos pensar en mas locales.

AREA DE CARTERA:

Puedo con satisfacción indicar que no tenemos cuentas de difícil recuperación, más bien es una cartera totalmente sana ya que no tenemos ningún problema en la recuperación diaria gracias a los dos cobradores motorizados con los que actualmente contamos. Es decir que el cien por ciento de la cartera esta al día. Esquema que lo seguiremos manteniendo para el siguiente año.

AREA TECNOLÓGICA:

Si bien es cierto que la Empresa se ha sustentado en herramientas básicas como Excel y el soporte del sistema contable mercerizado sin que se haya tenido que invertir en ningún software, sin embargo se ha determinado la necesidad de crecer en hardware como son dos computadores personales y dos portátiles en vista de que el servicio de soporte técnico necesita para realizar eficientemente su trabajo. Especialmente con vista a los nuevos esquemas de



negocios que se están desarrollando, estos demandaran de un control más eficiente de la información, razón por la que también será necesario pensar en el desarrollo de un software propio.

CONCLUSIONES:

En consecuencia señores accionistas este es el informe de lo ocurrido durante el período enero diciembre 2006, no me queda más que agradecer a ustedes la confianza depositada para ejercer esta función, me es grato comunicar a ustedes los resultados obtenidos a la fecha de este informe y como siempre pongo a consideración de ustedes la gestión realizada no sin antes dejar a vuestro excelente criterio la ratificación o no del cargo de Gerente General.

Atentamente,


Eliana Tamayo Romero

Gerente General
Tecnocorpa S.A.

