

**INFORME DEL GERENTE  
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO  
DEL 2008**

Quito, 16 de febrero del 2009.

**ANTECEDENTES:**

TELCOLSAM S.A.; se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Notario Vigésimo Primero del Cantón Guayaquil, Abogado Marcos Díaz, 20 de MARZO del 2.006, siendo inscrita en el Registro Mercantil de Guayaquil el 06 de abril del 2.006.

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2008.**

Los principales objetivos de la Gerencia General y de la empresa fueron:

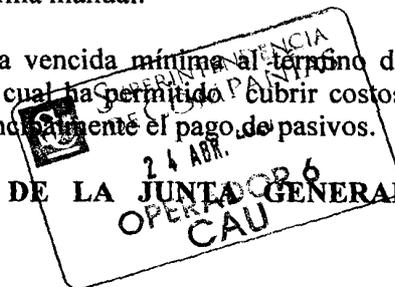
- a. *Expansión a 540 puntos de la red de Bicabinas.*
- b. *Mantenimiento de los niveles de gasto presupuestados.*
- c. *Implementación de planes de incremento de rentabilidad.*
- d. *Asegurar una cartera por cobrar no mayor al 2% al término de cada período.*

Al 31 de diciembre del 2008 la empresa terminó con 549 puntos de venta operando con bases celulares fijas en cada una de las cabinas telefónicas existentes, es decir, con un total de 1.098 cabinas instaladas, existiendo un incremento del 48% de puntos instalados comparados al 31 de diciembre del 2007 que se contaba con 370 puntos de ventas. El promedio mensual de incremento de nuevos puntos de venta es de 15. Otra de las tareas permanentes es la de reubicación de puntos de venta, teniendo en promedio un total de 15 puntos de venta mensual. Por lo que el promedio de instalación es de 29 puntos mensuales. Adicionalmente, se ha logrado mantener dentro de nuestra red a un total de 7 locutorios con una venta promedio unitaria de \$1.900 mensuales. El promedio de venta mensual de cada bicabina se ha ubicado en \$260.

Es importante mencionar que la red de puntos de venta es monitoreada en forma automática en un 78% mediante la implementación del sistema de control SAR II, mientras que un total de 120 puntos de venta deben ser supervisados en forma manual.

La administración ha logrado mantener una cartera vencida mínima al término de cada periodo contable dentro del objetivo propuesto, lo cual ha permitido cubrir costos fijos, gastos operacionales en el ejercicio económico y principalmente el pago de pasivos.

**2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**



4

Todas las disposiciones emanadas de la Junta General se cumplieron a cabalidad, por lo que considero que me he circunscrito en forma legal a respetar el estatuto social, que rige las actividades de la Empresa.

### **3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ECONOMICO, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

El modelo económico de operación con la Operadora de Telefonía ha sido presentado a la Junta General, pormenores de los cuales todos los accionistas se encuentran informados. Este modelo ha sido permanentemente revisado en conjunto con el área financiera contable de la empresa. El hecho más destacable del 2008 fue el incremento en el costo del minuto en los destinos locales, ya que paso de \$0,084 a \$0,102 desde el mes de mayo, lo que ocasionó una corrección en el presupuesto de gastos, afectando las utilidades esperadas ya que este incremento en costos supuso un costo mensual adicional de \$8.800.

### **4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES**

Los ingresos por Ventas durante el año 2008 fueron de **US\$ 1'784.434,30** en tanto que en el año 2007 fueron de **US\$ 953.696,20** lo que significa un incremento del 87%. La productividad de cada punto de venta se ha incrementado en un 21%, esto se debe a un proceso de maduración del punto de venta. A este respecto, la administración ha realizado todos los esfuerzos que estuvieron a su alcance para tratar de minimizar el efecto de la competencia, para lo cual se ha visto en la necesidad de incrementar selectiva y paulatinamente el porcentaje de comisión de los propietarios de las tiendas.

La empresa ha incursionado en varios proyectos adicionales en busca de mejorar las ventas y la rentabilidad, ente ellos podemos mencionar:

- **Recargas electrónicas:** En este rubro la empresa ha logrado a partir del mes de mayo una venta total durante el ejercicio 2008 de \$108.008,36 dólares. Este producto aporta con un margen de utilidad bruto 2,7%.
- **Chips:** Este es un rubro que la empresa inició su comercialización en el mes de noviembre del 2008, habiendo logrado una introducción del mismo en a penas un 10% de la red. Los ingresos producto de la venta de este producto se ubican en \$790 dólares.
- **EtapaTelecom:** Con este proveedor se firmó un acuerdo para la implementación de líneas fijas en las Bicabinas, con el propósito de elevar la rentabilidad de cada llamada, sin embargo, nos hemos visto frente múltiples incumplimientos del operador que nos han llevado a la instalación de a penas 40 puntos de venta.

Respecto a los gastos de operación en el año 2008 ascienden a **US\$ 299.504,13** en tanto que en el año 2007 fueron de **US\$ 221.086** lo que significa un incremento del 35,47%. Este incremento se debe principalmente al gasto en las instalaciones de cada punto de venta,

A handwritten signature in black ink, appearing to be a stylized 'J' or similar character.



servicios facturados por empresas relacionadas, arriendo, depreciaciones y otros menores.

El resultado en el año 2008 es una utilidad neta de **US\$ 5.405,92** y en el año 2007 fue una pérdida neta de **US\$ 452,97**.

El total de activos en el año 2008 es de **US\$ 413.079,60** comparado con el año 2007 que eran de **US\$ 388.883** existiendo un decremento del 6.22%.

## **5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.**

Se propone la no distribución a los accionistas y la reinversión de estas utilidades en el negocio.

## **6. RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.**

- Buscar alianzas estratégicas con empresas que nos den un valor agregado a nuestros puntos de venta y poder mantener nuestra red y ampliar la provisión de productos en la red.
- Terminar con el pago de pasivos.
- Analizar la posibilidad de compra de operaciones similares en Guayaquil
- Incrementar las ventas de Chips
- Incrementar las ventas de recargas electrónicas.
- Continuar con la provisión de equipamiento en telecomunicaciones.

## **7. CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.**

Las normas de Propiedad Intelectual y Derechos de Autor aplicables a la actividad de la compañía se han cumplido a cabalidad.

Atentamente,

**Cecilia Ponce.**  
**Gerente General**