

INFORME DEL GERENTE SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2012

Quito, 25 de Marzo del 2013

Señores:

Socios

Servicios de Telecomunicaciones Sebalex S.A.

Presente.

ANTECEDENTES:

Servicios de Telecomunicaciones Sebalex S.A. se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Notario Trigésimo Segundo del Cantón Quito, doctor Ramiro Dávila Silva, 25 de Marzo del 2011, siendo inscrita en el Registro Mercantil de Quito el 1 de Abril del 2011.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2012

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

- a.- Evaluación de procedimientos establecidos e implementación de nuevas políticas
- b.- Conseguir acuerdos comerciales con mayorista de Telefonía Pública que garanticen rentabilidad en el negocio.
- c.- Establecer políticas de trabajo y control.
- d.- Se iniciara comercializando la venta de tiempo aire a cliente que tienen sus propios equipos.

Durante este periodo se logró mantener el crecimiento en la venta de minutos en tiempo aire, y se procedió abrir nuevos mercados con la implementación de nuevos productos.

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

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 PRODUCITO 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, por menores 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.

Se lograron alianzas estratégicas con la empresa BUSINESSWISE, quien se convirtió en nuestro distribuidor de tiempo aire para la venta de recargas.

Se firmó con Movistar un contrato para la venta de chips prepago.

Se ha procedido a ofrecer en el mercado la instalación de chips de locutorios a clientes que cuentan con equipos propios, con la implementación de este producto nos permitirá evitar que se vayan clientes por que tienen ofrecimientos de comisiones más altas, y atraer a nuestra empresa nuevos clientes ya que tenemos condiciones comerciales competitivas.

Con la implementación de estos nuevos productos la empresa ha generado un portafolio interesante de alternativas para nuestros clientes actuales y poder crecer en nuevos clientes.

4.- SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES.

Los ingresos por Ventas durante el año 2012 fueron de US \$ 558,737 a este respecto la administración ha realizado todos los esfuerzos que estuvieron a su alcance para lograr un posicionamiento en el mercado, incrementando nuevos productos. Los costos en relación a las ventas ascienden a un 65%.

Respecto a los gastos de operación en el año 2012 ascienden a US\$209,000 el resultado del año 2012 es una pérdida de US\$ 13,444.21, valor que corresponde al costo financiero de la compra de oficinas y el pago de los equipos.

El total de activos de este año es de US \$ 225,000

5.-RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

Se incrementará el personal del área comercial para poder crecer en tiempo aire en Bica binas, cabinas sin inversión y recargas. Este crecimiento dependerá de las condiciones comerciales que la operadora nos pueda ofrecer, caso contrario se buscará mejores opciones y de esta forma mejorar nuestras condiciones económicas.

6.- 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 G

GERENTE GENERAL