

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL
A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE
COMPANIA SOLUCIONES COMERCIALES Y DE SERVICIOS SOLCOMSER CIA. LTDA.**

Estimados socios, pongo en su conocimiento las actividades relevantes del año 2017

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

El sector de las telecomunicaciones ha tenido un período de recesión muy fuerte, evidenciándose en los resultados económicos de Conecel, proveedor exclusivo y único de SOLCOMSER CIA LTDA.

Bajo estas consideraciones la operadora ha puesto en vigencia durante todo el año condiciones comerciales muy exigentes que han restringido las ventas esto con el objetivo de cuidar su cartera y evitar mora en su recuperación de servicios prestados. Me permito detallar por producto, los cambios que entraron en vigencia.

POSTPAGO

Información que se deduce por las medidas tomadas por parte de la operadora, es que la cartera vencida de servicio postpago, creció de manera muy significativa, por lo que la aprobación de Solicitudes de Servicios nuevos fue mucho más ácida, al abonado aspirante, quien es evaluado por su comportamiento crediticio y manejo de cuentas bancarias, con pruebas más exigentes que anteriormente.

Esto hizo que el porcentaje de Solicitudes aprobadas sea menor, por lo tanto, las altas menores y el cumplimiento de metas más complicados.

Bajo la misma consideración de cartera vencida en la operadora, se aplicó políticas comerciales de cobro del costo de los equipos entregados a los clientes de postpago, es decir entró en vigor una tabla que de acuerdo a ciertos porcentajes de inactivaciones de líneas el charge back de comisión se aplica en conjunto con el cobro proporcional del valor del equipo entregado por ese plan al cliente.

RANGO DE CHURN SOBRE LA FACTURACION DE E EQUIPOS		RANGO DE MONTO DE EQUIPO (%)				
Desde	Hasta	hasta \$99,99	\$100,00 a \$499,99	\$500,00 a \$749,99	\$750,00 a \$999,99	más de \$999,99
0,01%	4,99%	0%	0%	0%	0%	0%
5,00%	9,99%	0%	0%	0%	0%	0%
10,00%	14,99%	25%	25%	25%	25%	25%
15,00%	19,99%	50%	50%	50%	50%	50%
20,00%	29,99%	75%	75%	75%	75%	75%
mayor al 30%		100%	100%	100%	100%	100%

Cabe aclarar que la aprobación y evaluación crediticia la realiza CLARO con sus oficiales de bancos en línea y normales, pero esta evaluación al parecer fallida reflejaba que los usuarios finales no pagaban ni las tarifas iniciales del servicio entregado y tampoco la cuota de

financiamiento de los equipos celulares, por lo que la operadora realizó dos ajustes en el año para controlar este perjuicio económico que seguramente afectó sus resultados. Esta política da a entender que no hay un cliente real detrás de esa venta, lamentablemente malas prácticas de algunos vendedores y distribuidores sin un buen control y filtros administrativos han generado que la operadora blinde estas inconsistencias.

La operadora se enfocó en realizar portabilidades ofreciendo bonos e incentivos en esta modalidad.

PREPAGO:

Kit

Durante el año 2017, la operadora dejó de comercializar equipos de gama baja y se enfocó únicamente en gama media y media alta.

La modalidad de comercialización de todos estos equipos denominados KIT SPOT DEAL, es que en la compra la operadora no entrega ningún mark up o descuento y tampoco paga comisión en instancias, como lo hacía hasta el año 2016 que de acuerdo al consumo del usuario final se recibía comisión y bonos. Hoy el KIT SD, no recibe absolutamente ninguna comisión ni bono.

El precio de los equipos informales en el mercado obliga a que estos KIT SD se vendan con subsidio, es decir a pérdida, de acuerdo al modelo hasta \$21 dólares, lo que ha hecho que este producto genere pérdida directa, siendo la comisión del producto chip la que cubra la pérdida del mismo, pero siempre y cuando la relación de colocación será por lo menos 8 o 9 a 1 es decir por cada Kit vendido debe colocarse 7 u 8 chips en el mercado.

Cuadro de referencia del costo del equipos SD vs precio en el mercado y el subsidio al que se somete a absorber el DA

PRECIO COMPRA CONECEL KIT SD				PRECIO VENTA SDA			SUBSIDIO
MODELO	Sin Iva	IVA	TOTAL	Sin Iva	IVA	TOTAL	
DOPPIO SG 402	45.00	5.40	50.40	35.71	4.29	40.00	9.29
ALCATEL 4034	60.00	7.20	67.20	46.43	5.57	52.00	13.57
AZUMI BLANCO	65.00	7.80	72.80	55.36	6.64	62.00	9.64
AZUMI GRIS	68.00	8.16	76.16	55.36	6.64	62.00	12.64
POLAROID	90.00	10.80	100.80	84.82	10.18	95.00	5.18
SAMSUNG J 106	95.00	11.40	106.40	73.21	8.79	82.00	21.79

CHIP

En el primer trimestre del año 2017, la operadora sacó el CHIP ENSAMBLADOR, enfocado a los Distribuidores importadores de equipos celulares, este chip tenía la finalidad de que estos Das, coloquen este chip en los equipos importados que salen al mercado. Lamentablemente el mal manejo de este producto y la sobre oferta de este, considerando que el precio al DA es de \$3. Generó una sobre oferta y un sobre abastecimiento, que generó una baja fuerte en el precio del mismo, colocándose en niveles de \$1.20, por lo tanto, el subsidio que el DA integral como SOLCOMSER tuvo que absorber era de \$5 en promedio.

En el segundo semestre, de igual manera aparece otro modelo: el CHIP LOGISTICO, precio para el DA \$2.5, este chip adopta la figura de que debe ser vendido al consumidor final a \$3 dólares, para ello, CLARO implementa CARAVANAS Y MURGAS CLARO en varias provincias.

Solcomser fue considerado para participar en este proyecto desde el mes de Noviembre en la zona CENTRO. (Ambato, Riobamba, Latacunga)
Lógicamente la inversión en este modelo de CHIP es más baja que la del chip tradicional, la recuperación es con el ALTA en el mes siguiente de la misma.

ASPECTOS CONTABLES, FINANCIEROS Y SOCIETARIOS

En el segundo semestre del 2017, la gerencia revisa la opción de cambiar a la empresa que nos brinda servicios contables.

Se realiza el análisis y se decide trabajar con PREVICONTRON, empresa cuyos ejecutivos logran configurar por completo el sistema contable LATINUM, el mismo que. Se realizó un reproceso y auditoría de información para llegar al balance final verificando todas las cuentas.

En el segundo semestre del 2017, se realiza una venta de acciones de Anabela Herrera a favor de María Emilia Bastidas, esto con la finalidad de inyectar capital de trabajo para cubrir las exigencias de la actividad

Los libros, registros, formularios y archivos contables han sido llevados conforme a las normas de contabilidad generalmente aceptadas, y las Normas Internacionales de Información Financiera, cumpliendo con las disposiciones emanadas por los organismos de control, Superintendencia de Compañías, Ministerio de Finanzas y Servicio de Rentas Internas.

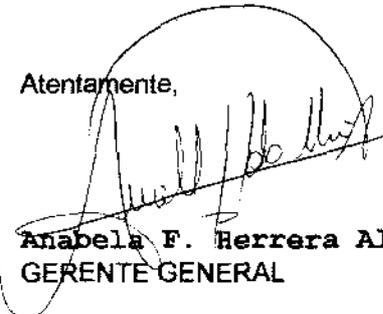
La gerencia informa que los resultados obtenidos al final del período 2017 es fiel reflejo de la realidad de la compañía, se ha hecho un esfuerzo considerable por formar los equipos de ventas, por mantener clientes a pesar de que toda la red de DISTRIBUIDORES ha sufrido una baja muy considerable en todos los productos, ciertos DAS de muchos años en el mercado han sufrido crisis de liquidez, por lo que han reducido sus estructuras al mínimo buscando reducir costos para mejorar resultados.

La pérdida reflejada en balance, se recuperará en el primer semestre del 2018, esto por la naturaleza de este negocio y las condiciones comerciales de CLARO con respecto al KIT SD que genera pérdida en la venta y su producto CHIP, el mismo escenario que se vende a pérdida es decir el Distribuidor subsidia el precio (compra a \$6.25 y vende a \$1.25) este subsidio se recupera hasta en 6 meses, mediante comisión que se evalúa de acuerdo a las recargas electrónicas que el usuario final realice y al consumo de las mismas, son factores totalmente incontrolables, pero es la condición comercial de la operadora.

Los estados financieros están a sus órdenes donde podrán verificar lo expuesto.

Para concluir quiero expresar a ustedes mi agradecimiento por la confianza en mí depositada durante este período.

Atentamente,



Anabela F. Herrera Almeida
GERENTE GENERAL