

**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 2018

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS.

Un año más que el sector de las telecomunicaciones refleja un estado recesión importante, los resultados económicos de las operadoras de telefonía así lo reflejan.

POSTPAGO

El año 2018, fue un año en que la cartera vencida de los planes Postpago, ha crecido dentro de la operadora CLARO, motivo por el cual el charge back de comisiones por este producto ha tenido un incremento importante.

La política de cobro por equipos de las líneas impagas, se mantiene, y es una medida que afecta a la red de distribución, generando un desfase en liquidez y también afectación a los ingresos de los vendedores, quienes han buscado nuevas actividades para comercializar.

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%

Desde el mes de Septiembre de 2018, la operadora detectó un error de su plataforma Callidus, y esto generó alcances de descuentos de charge back. Una configuración interna de esta plataforma de control comisiones, generó este problema de descuentos no realizados durante todo el año 2017 y 2018.

PREPAGO:

Kit

Durante el año 2018, Claro comercializa equipos de media y alta

El mercado actual tiene una diversidad de competidores, los precios de equipos informales son muy bajos por lo que la colocación de los KIT de claro se complica. El subsidio obligado a asumir para colocar estos equipos es con una pérdida de hasta un 35%, valor que se debería recuperar hasta en 7 u 8 meses, pero con las comisiones que genera el chip.

CHIP

En septiembre de 2018, la operadora unifica los tipos de chips, dejando en circulación UN CHIP UNICO con un precio de \$ 4 más IVA.

Las condiciones de este chip, en cuanto a comisión se refiere está atada al consumo que el usuario final realice en cada línea, es decir la operadora paga el 20% del valor consumido por cada individuo.

Esta modalidad, hizo que el mercado tome muchas precauciones en la colocación de los mismos.

La mayoría de Distribuidores dejó de comprar este producto, por las condiciones de incertidumbre generadas, adicional por que la compra de estos, está siempre atada a la compra de amigos kit, producto que no genera comisión y que obliga al DA a subsidiar su precio.

En el mercado de la región sierra, existe una sola empresa Distribuidora que tomó el riesgo de colocación y se estima que tuvo alguna consideración especial de la operadora para que continúe en el negocio de chip y kit CLARO.

RECARGAS ELECTRONICAS

En el segundo semestre del año 2018, se tuvo un incremento en ventas de tiempo aire, aprovechando la plataforma de PUNTOPLUS, que permitió tener nuevas alternativas y novedosas formas de venta para tiempo aire.

ASPECTOS CONTABLES, FINANCIEROS Y SOCIETARIOS

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 2018 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.

Durante este año, no fue fácil recuperar el nivel de ventas ideal, por lo que los resultados no son favorables para los socios.

El lograr mantener la empresa en estos niveles ha sido un esfuerzo grande, buscando alternativas de negocios en zonas como Pichincha y Tungurahua.

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,



YANARELA FERNANDA KATIUSHCA HERRERA ALMEIDA

GERENTE GENERAL