

**INFORME DE GERENCIA A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE
LA COMPAÑÍA MEGA REDCELL S.A. RESPECTO DEL
EJERCICIO ECONOMICO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2004**

Durante el año 2004 la empresa ha tenido varios retos que superar: Sostener la operación de toda la empresa solamente con la rentabilidad de una de las tres líneas de productos (planes post-pago). Luchar con la continua rotación de la fuerza de ventas, hasta hacerla confiable y permanente, mediante la reestructuración de tablas de comisiones y la contratación de Jefes de Grupo con experiencia. Convertir en formal toda la informalidad que existe en el mercado de celulares, de manera que la información contable – financiera y de operaciones sea coherente y confiable.

Creo que las decisiones y alianzas estratégicas llevadas a cabo han dado sus resultados y han permitido reflotar las cifras de la compañía, aunque al cierre del ejercicio los balances todavía reflejen pérdida.

El incremento de ventas en el último trimestre representa casi el doble de las ventas generadas en los tres primeros. Para fines del ejercicio ya estaban operativas y rentables las otras dos líneas de negocios que desde que inicio a la empresa no le fue posible hacerlas rendir.

Para finales de año hemos reestructurado la empresa, mediante el reforzamiento del área de ventas en lo que respecta a planes post-pago; así como también hemos tecnificado y automatizado el área financiera y de operaciones. Estas acciones llevadas a cabo permitieron generar, controlar y registrar mayor cantidad de negocios.

Para el próximo año 2005, una vez que hemos dominado los factores críticos que nos impedían crecer, y si el mercado lo permite, la empresa iniciará el año moviendo grandes volúmenes de producto Amigos Kit y Planes Post-Pago, así como también iniciará un plan de expansión dentro de la ciudad de Quito y otras provincias mediante la apertura de locales propios o concesionados.

En cuanto al entorno en que operamos, la tensa y permanente situación política de la que adolece el Ecuador hace que no podamos planear a largo plazo y que siempre estemos mirando no más allá de un año, en tal razón esperaremos a mirar como termina su mandato el gobierno actual y quién tomará el relevo para quizá emprender en nuevas líneas de negocio o arriesgarnos a contratar nuevos empleados.

[Handwritten signature]

Espero que las condiciones macroeconómicas se mantengan estables y en franca mejoría, como hasta ahora, para que garanticen un ambiente de confianza para el fortalecimiento de esta empresa y sus integrantes.

Quito, 31 de diciembre de 2004

De los señores Accionistas,


Mauricio León Ramírez.
GERENTE GENERAL

INFORME DE COMISARIO CORRESPONDIENTE AL AÑO 2004

Revisados los balances y registros contables por el ejercicio económico del año 2004 correspondiente a la compañía **Mega Redcell S.A.** se encuentra que: Cumplen con los principios y procedimientos de contabilidad generalmente aceptados (PCGA), así como también han respetado la normativa tributaria que rige para compañías.

Los saldos de cuentas reflejados en el Estado de Situación así como en el Estado de Resultados son razonables en cuanto a sus montos y proporciones, además son coherentes con la realidad que vivió la compañía en este año. Los gastos no deducibles han sido perfectamente rebelados en la declaración de impuesto a la renta.

El incremento de negocios realizados ha permitido en este año contar con un departamento administrativo – financiero, así como también uno de operaciones; cuyos integrantes se encuentran bajo relación de dependencia. Además se ha incrementado en tres veces el número de comisionistas que integran la fuerza de ventas.

Así en detalle, al 31 de diciembre de 2004, podemos ver que:

Activo Corriente: \$110,477.96 dólares:

Contiene valores de caja, bancos, cuentas por cobrar a clientes y empleados, así como también, crédito tributario a devengar con el SRI en declaraciones de IVA e Impuesto a la Renta, lo cual confirma lo indicado en el párrafo segundo. Adicionalmente incorpora valores correspondientes al movimiento de inventarios de equipos celulares que son la esencia del negocio.

Activo Fijo: \$11,788.62 dólares:

Corresponde a mobiliario y equipo de cómputo que adquirió la empresa para la implementación de sus departamentos de operaciones, financiero y la ampliación del área de ventas. Estos muebles y equipos arrastran una depreciación acumulada de \$2,269.55 dólares.

Activo Diferido: \$885.05 dólares:

En su totalidad corresponde al valor neto de gastos realizados para constituir la compañía y arrancar el negocio. Estos gastos acumulan una amortización de \$221.25 dólares.

Pasivo Corriente: \$114,268.81 dólares:

Obedece a cinco conceptos que son: Valores a corto plazo por pagar a proveedores locales (principalmente la operadora de celulares a la cual se debe la empresa), obligaciones con instituciones financieras locales (respecto de cheques girados y no cobrados al cierre del año), valores por pagar a la administración tributaria por retenciones en fuente correspondientes al impuesto a la renta e iva, valores por pagar empleados y también con el IESS .

Patrimonio Neto: \$8,847.95 dólares:

Corresponde a cuatro conceptos que son: El capital social que en este año se redistribuyó producto de la venta de acciones a un tercer accionista, valores aportados por los accionistas para futuras capitalizaciones, la pérdida acumulada de ejercicios anteriores y la pérdida del ejercicio 2004.

Ventas: \$767,984.90 dólares:

Reflejan principalmente el incremento de negocios realizados en la segunda mitad del año producto de la reactivación de una línea de negocios (Amigos Kit) que no se explotó a plenitud en el año anterior. Contiene también el mantenimiento de ventas de la línea principal de negocios que sostiene a la empresa (Planes Tarifarios).

Costo de Ventas, Gastos de Administración y Ventas: \$777,433.20 dólares:

Corresponden al costo de ventas de la mercadería realizada y los gastos operacionales necesarios para llevar a cabo la gestión de negocio.

Finalmente al término del ejercicio económico la compañía refleja una pérdida de \$9,448.30 dólares sobre la cual se presentarán los Estados Financieros a los Accionistas, Servicio de Rentas Internas y Superintendencia de Compañías.

Análisis y Perspectivas:

Durante los tres primeros trimestres del año 2004 dos de las tres líneas de productos que vendía la compañía no se las podían hacer rentables, debido a la falta de experiencia y conocimiento en la negociación y control de estos productos; sosteniéndose la empresa en la rentabilidad de la tercera línea. Los accionistas y a la vez administradores de la compañía encontraron la manera de reactivar estas dos líneas de productos mediante una alianza estratégica con un tercer y nuevo accionista que podía convertirles en líneas rentables. El resultado fue positivo, el nivel de ventas se incremento sustancialmente y la posible pérdida que hubiera reflejado la empresa el final del año se redujo a la cuarta parte.

En razón de lo anterior, para el año 2005 la perspectiva es muy alentadora, la empresa esta con gran potencial de generar utilidades, las líneas de productos están siendo rentables y controladas; además se tiene planificado abrir sucursales en la ciudad y otras provincias.

Es todo cuanto puedo dar fe en honor a la verdad.

Quito, 16 de junio de 2005.

Atentamente,


Dr. Juan Pablo Piñeiros A.
Comisario.