

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
INTEM S.A. INTERMEDIARIOS EMPRESARIALES
EJERCICIO ECONOMICO – DICIEMBRE 2018**

SEÑORAS ACCIONISTAS:

Por el presente me dirijo a ustedes Señoras Accionistas, para comunicar y poder en consideración el informe de las actividades desarrolladas por parte de la gerencia en el periodo de enero a diciembre del año 2018.

SITUACION ECONOMICA DEL ENTORNO

La economía mundial arrancó con brío en 2018, gracias al repunte de la manufactura mundial y el comercio internacional en 2017. A medida que los inversionistas perdieron confianza en las perspectivas económicas internacionales, la aceleración se enfrió.

Una razón de la desaceleración es la imposición de aranceles en economías grandes sobre todo Estados Unidos y las represalias adoptadas por otras, como China. La creciente retórica proteccionista ha agudizado la incertidumbre en torno a la política comercial, y eso laстра las decisiones de inversión en el futuro.

A pesar de estas medidas, la economía estadounidense se expandió con rapidez en 2018, gracias a recortes de impuestos y un aumento del gasto que estimularon la demanda. En consecuencia, la Reserva Federal estadounidense siguió aumentando la tasa de política monetaria. Las tasas de interés de los bonos estadounidenses a largo plazo no subieron tanto, ya que los inversionistas perciben riesgos para el crecimiento y valoran la seguridad de los títulos públicos del país. Como el crecimiento y las tasas de interés de Estados Unidos superaron los de otras grandes economías, el dólar de EE.UU. se apreció frente a la mayoría de las monedas en 2018.

En relación a la telefonía celular Al igual que la mayoría de los mercados latinoamericanos, Ecuador se concentró en los últimos años en ampliar la disponibilidad de servicios de cuarta generación (4G). Luego de la licitación de espectro en 2015, los operadores se abocaron a invertir en la nueva tecnología que ya alcanza a dos tercios de la población.

Según datos de ITC SA, para 2020 se proyecta que habrá 22,5 millones de líneas móviles en Ecuador y que casi dos tercios de éstas, el 63 por ciento, será LTE. Esto significa una penetración del 130 por ciento del servicio móvil.

En el mercado se encuentra la presencia de varias Operadoras, siendo la marca Claro la que lo lidera:

Operador	Propietario	Servicios	Tecnología y espectro	Tope espectral	% de mercado
Claro	América Móvil	Telefonía y Banda Ancha Móvil	850MHz–1900MHz GSM; 850MHz–1900MHz UMTS/HSPA; 1700/2100 MHz LTE	70 MHz, no aplica a 700 MHz o AWS	54,3
CNT	Estado de Ecuador	Telefonía y Banda Ancha Móvil	1900 MHz GSM; 1900 MHz UMTS / HSPA; LTE 1700/2100MHz 700MHz	70 MHz, no aplica a 700 MHz o AWS	31,1
Movistar	Telefónica	Telefonía y Banda Ancha Móvil	850MHz–1900MHz GSM; 850MHz–1900MHz UMTS/HSPA; 1900MHz LTE	70 MHz, no aplica a 700 MHz o AWS	14,6

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
INTEM S.A. INTERMEDIARIOS EMPRESARIALES
EJERCICIO ECONOMICO – DICIEMBRE 2018**

GESTION DE LA COMPAÑÍA

Pongo a su consideración los sucesos más importantes del año:

EN LO COMERCIAL

En el año 2018; la empresa cumplió con las metas asignadas por la Operadora a excepción del mes de Septiembre, lo que permitió acceder a las comisiones y bonos determinados por cada producto.

Las principales estrategias aplicadas fueron:

➤ **En Post Pago**

Esta área tuvo cambios importantes en función de mermar la aplicación de las políticas de charge back implementadas por la Operadora:

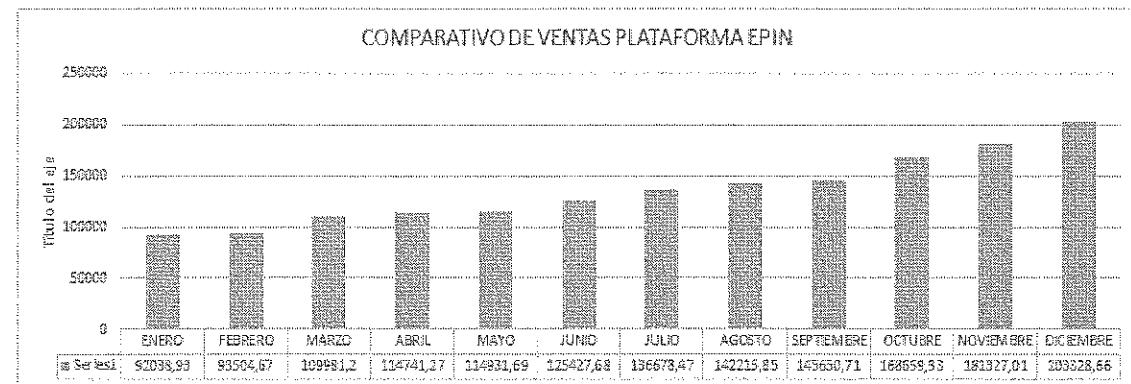
1. Disminuir considerablemente la venta de planes con teléfonos de costo alto.
2. Seguimiento de pagos de los clientes y gestión de cobranza para evitar 2 descuentos: equipos financiados y facturas impagadas.
3. Apoyo al personal para abrir nuevos mercados con viajes fuera de la ciudad.
4. Dotación de una furgoneta nueva para el traslado del personal a las ventas.
5. Evaluación del rendimiento de los puntos fijos y depuración de los mismos.

➤ **En amigo Chip**

Hasta el mes de Agosto se trabajó con el chip normal, que debido al comportamiento del mercado ya no generaba la rentabilidad esperada y estaba provocando que el Distribuidor afecte sus resultados y no sea un producto atractivo; a partir de la fecha mencionada la Operadora ingresó al mercado un nuevo chip con condiciones de comisiones diferentes y que van en favor del Distribuidor. Se ha revisado la cartera de clientes para colocar el nuevo chip con un precio adecuado que permita mantener la liquidez y comience a generar utilidad para la Cía., adicional junto al vendedor de prepago la búsqueda de nuevos clientes que permitan aumentar nuestra presencia en el mercado.

➤ **En Recargas**

En el canal de recargas electrónicas por plataforma se puede observar un importante crecimiento en el mercado lo que nos permite generar utilidad:



**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
INTEM S.A. INTERMEDIARIOS EMPRESARIALES
EJERCICIO ECONOMICO – DICIEMBRE 2018**

➤ **En Amigos kit SD**

Este producto genera pérdida por condiciones del mercado y la competencia, al ser un Distribuidor integral nuestro portafolio de metas contempla cumplimiento en este ítem, se aspira que en los meses siguientes la Operadora aplique un nuevo esquema de manejo de este producto para evitar que el subsidio tenga un alto impacto como el actual.

➤ **En equipos libres**

El producto equipos libres genera rentabilidad a la empresa, no ha representado mayor inversión y tampoco se registra reclamos por parte de nuestros clientes que puedan generar pérdida.

EN LO FINANCIERO

a) El año 2018, presenta pérdida por el valor de: 50.191,22 usd., producto de varios factores como:

- Baja en el ingreso de comisiones, debido a causales como: se terminó de percibir las comisiones diferidas de equipos KIT del año 2016 y 2017; afectación por los charge back aplicados por parte de la Operadora al producto post pago, chip normal genera mayor desperdicio.
- Liquidación por despido al personal, el monto del mismo asciende a 90.224 usd, valor que se encuentra aplicado al gasto y la provisión de acuerdo al tipo de beneficio.
- Competencia que obliga a bajar los precios en el mercado y genera mayor subsidio, menor rentabilidad.

b) Los productos que generaron rentabilidad fueron:

- Recargas electrónicas:

INTEM S.A

Resumen de Ventas por Producto

Periodo-reporte: 2018/01/01 al 2018/12/31

Artículo	Nombre	Canti.	Venta Neta	Costo	Utilidad
06	RECARGAS ELECTRONICAS	4,672,769	3,900,823.39	3,838,181.47	62,641.91

- Tarjetas prepago:

INTEM S.A

Resumen de Ventas por Producto

Periodo-reporte: 2018/01/01 al 2018/12/31

Artículo	Nombre	Canti.	Venta Neta	Costo	Utilidad
05	TARJETAS	702,256	1,031,721.91	1,017,032.57	14,689.34

- Equipos libres:

INTEM S.A

Resumen de Ventas por Producto

Periodo-reporte: 2018/01/01 al 2018/12/31

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
INTEM S.A. INTERMEDIARIOS EMPRESARIALES
EJERCICIO ECONOMICO – DICIEMBRE 2018**

Artículo	Nombre	Canti.	Venta Neta	Costo	Utilidad
13	EQUIPOS LIBRES	15,648.00	240,169.01	217,497.86	22,671.15

- c) En este año 2018, el área de post pago presenta cambios en políticas de la Operadora que han generado descuentos significativos que están afectando los resultados, es así que se registra una utilidad de: 44.000 usd.

RESUMEN COMPORTAMIENTO POST PAGO	
COMISIONES RECIBIDAS	166,344.48
(+) BONO	68,923.44
(-) COSTOS Y GASTOS	158,200.77
(-) CHARG BACK 24	50,804.07
(-) EQ. FINANCIADOS	13,800.50
(+) CHARG BACK DSCTO AS	3,977.91
(+) REINTEGRO DE CHARGE BACK	27,559.93
UTILIDAD POST PAGO	44,000.42

- d) En aplicación a la nueva normativa tributaria los resultados del estudio actuarial entregado por la empresa Actuaría S.A., determinan un gasto no deducible del año 2018, por: Jubilación patronal de: 15.755 usd, y de desahucio: 5.768 usd., adicional se refleja una ganancia actuarial patrimonial de: 20.250 usd., como efecto de la salida del personal antiguo durante el año 2018.

PRESUPUESTO

Para el 2019 se presenta un cumplimiento de metas internas altamente competitivas, que aporten a la rentabilidad de la empresa, es así que tenemos:

Post pago

- Tener un crecimiento de un 5% con relación al 2018 y una productividad promedio de 15 altas por ejecutivo.
- Bajar la rotación en la fuerza de venta menor 5%, afianzando a nuestros ejecutivos de mayor experiencia.
- Controlar y minimizar los efectos del charge back, con la implementación de nuevos controles internos.

Chips

Para obtener mejores ingresos en este producto debemos vender un 4% adicional a la meta normal, dado las condiciones de retorno a través de comisiones con tendencia a la baja, debido al comportamiento del consumidor, sin embargo con la aplicación de la nueva política de Claro la expectativa de retorno es positiva.

Recargas y tarjetas

El crecimiento de este canal estará direccionado a impulsar la plataforma multiservicios y la venta de tarjetas.

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
INTEM S.A. INTERMEDIARIOS EMPRESARIALES
EJERCICIO ECONOMICO – DICIEMBRE 2018**

Amigos Kit SD

Este producto por el esquema de pago de la operadora seguiremos manteniendo ajustes del precio en el mercado para controlar la pérdida.

Equipos Libres

Esta línea de producto no está incluida en la meta de la operadora, genera un ingreso que permite disminuir la pérdida del kit SD, por lo que el objetivo de este año es crecimiento en esta línea de productos.

Administrativo

Mantendremos el compromiso con el personal de la empresa, trabajando en función de la seguridad laboral y un adecuado ambiente de trabajo.

Se cumplirá puntualmente con las obligaciones derivadas de cada Ente de Control.

El agradecimiento a la Señora Accionista por su asistencia a esta Junta, el compromiso de trabajar pensando en el desarrollo de la empresa está presente, buscaremos las mejores estrategias comerciales y financieras para que en el año 2019, Invacell retome la posición económica y se consolide como el mejor Distribuidor de la zona.

Ibarra, 15 de marzo del 2019

Atentamente,

Carmen E. Herrera
Sra. Herrera Carmen Elena
GERENTE GENERAL