

150943

**INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA
“INTEM S.A.”
EJERCICIO ECONÓMICO – DICIEMBRE 2007**

Señor Accionista:

Durante el ejercicio económico de año 2007, la compañía INTEM S.A. Cumpliendo con sus obligaciones legales ha procedido a elaborar el Balance General, el Estado de Resultados, el Flujo de Efectivo y Estado de Cambios en el Patrimonio, a fin de atender el pago de impuestos y contribuciones del ejercicio a los Organismos de Control.

INGRESOS.-

De enero a diciembre 2007 se recibieron ingresos por el valor de USD 8'062.068.27 por concepto de Ventas de Equipo, Tarjetas y Servicio de Locutorios, que constituye la base de ingresos en nuestra Compañía.

En el área comercial se ha intensificado el acercamiento al mercado para aumentar el conocimiento de nuestros clientes y de sus necesidades, se ha realizado el estudio de satisfacción de clientes y el de segmentación del mercado, a fin de ofrecer a nuestros clientes productos y servicios más adecuados. También se ha desarrollado la campaña promocional: "Participa en la promoción que Invacell, Distribuidor Autorizado de Porta realiza para sus clientes." El crecimiento en ventas con respecto al año anterior es del: 21.25%.

EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2007 ascienden a USD 8'000928.19 valor que representa el 99% con respecto al valor de los ingresos totales recibidos durante este año. Es decir que como resultado de las operaciones del giro del negocio, en términos de ingresos y egresos, se obtuvo una utilidad de USD 61.140,08 que representa el 1% de rentabilidad sobre los ingresos totales, situación que nos muestra que la empresa obtuvo una rentabilidad muy baja, esto se debe a las políticas de Porta que son muy rígidas y nos impone metas de ventas demasiado altas, en su mayoría difíciles de cumplir, adicionalmente las premisas establecidas para el pago de comisiones controlan variables exógenas para la empresa, siendo este el factor que no permite que los resultados puedan ser controlados, además tenemos una competencia desleal por la existencia de los locutorios híbridos que por ser ilegales no tributan, así también nuestra operadora entrega el 18.6% de comisión a locales de locutorios, frente a la competencia que entrega hasta el 50% de comisión, siendo este un antecedente atractivo para el cliente.

ANÁLISIS FINANCIERO

El índice de liquidez es de 1.04 es decir, que se dispone de USD. 1.04 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.81, con relación a cada dólar que adeudamos, lo que demuestra que durante todo el año no se mejoró la situación de liquidez, debido a que Porta aplicó la política de pago de comisiones en plazos de 90 y 180 días, de acuerdo al análisis de las recargas de las líneas dadas de alta, cabe mencionar que este año los locutorios afiliados que pertenecen al plan locutorios disminuyeron notablemente, en el mes de Enero contábamos con 89 locales, al mes de Diciembre cerramos con 16 locales, sin embargo hemos cumplido con nuestras obligación de corto plazo.

El endeudamiento de la empresa es del 86.23%, considerando que CONECEL nos da un crédito de 30 días en lo que es la adquisición de equipos y locutorios.

Se ha calculado el Índice del Capital propio comparando el Patrimonio Total sobre el Activo Total, obteniéndose como resultado el 13.77%; es decir que la empresa tiene un alto apalancamiento financiero.

Durante el año 2007, se obtuvo una rotación de la inversión de 9.07% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; demostrándonos este índice que la empresa ha sido eficiente.

Se obtuvieron resultados del 5.35% de rendimiento de la utilidad con respecto a los activos totales que dispone la empresa; el margen bruto fue del 88.75% que es resultado de comparar costos contra ventas, el margen operacional es de 1.01% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del patrimonio es del 50% que representan la rentabilidad comparada con el patrimonio total, que en términos relativos es alta si relacionamos a lo que paga el sistema financiero por inversiones que es del 9%.

El plazo promedio de cobro en tarjetas prepago y telefonía pública es 4 días y en equipos y locutorios telefónicos 15 días, se implementó la política de ventas con cheques pos-fechaados, que permite una recuperación con mayor nivel de seguridad de la cartera de clientes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Los resultados económicos no son los esperados, el motivo fundamental es por el cambio de las políticas por parte de Porta, en el pago de comisiones: la primera se aplicó el 1 de marzo del 2007, en los amigos chips y la segunda el 1 de mayo del 2007,

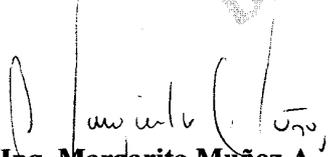
en los amigos kit, difiriéndose el pago en 90 y 180 días, por supuesto dependiendo del cumplimiento en las recargas de las altas registradas, lo que dio como resultado una menor rentabilidad, no obstante a la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura se ha reducido notablemente, los Estados Financieros son razonables y presentan la verdadera situación financiera de la Empresa. Por otro lado se requiere el cumplimiento de la matriz del desempeño mínimo al 100%, impuesto por la operadora Porta para que el negocio sea rentable.

Existe la capacidad instalada, se cuenta con talento humano calificado y con experiencia, y el mercado ha respondido a nuestros requerimientos.

Es indispensable mencionar que la empresa está sujeta a una debilidad fundamental, como es que nuestro único proveedor de inventarios sea Conecel (Porta), no tiene el suficiente stock para abastecernos en ciertas épocas del año, además en equipos de promoción y nuevos que se lanzan en la guía comercial, lastimosamente no se los puede adquirir en la ciudad de Ibarra, por no haber el stock necesario, lo que genera una pérdida en el volumen de ventas.

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean favorables para la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, pero siempre habrá situaciones de riesgo e incertidumbre por factores externos no controlables por la Empresa, como: mayor presencia de nuevos distribuidores en la zona, decisiones a nivel político, competencia con otras operadoras.

Atentamente,


Ing. Margarita Muñoz A.
GERENTE GENERAL.

**SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
VENTANILLA ÚNICA EMPRESARIAL
IBARRA
Sr. Ernesto Herrera**