

INFORME DE GERENCIA DE LA COMPAÑÍA “INTEM S.A.” EJERCICIO ECONÓMICO – DICIEMBRE 2008

Señores Accionistas:

El presente informe a la Junta General Ordinaria de INTEM S.A. Intermediarios Empresariales pone a su consideración los aspectos mas relevantes para la empresa durante el ejercicio económico 2008, así como también los resultados de la gestión realizada por esta Gerencia General en ese año.

El 2008 ha sido un año inusual en el que se ha logrado con gran satisfacción el cumplimiento de las metas fijadas por la Operadora. Desde febrero a diciembre, una de las razones principales de este logro es el crecimiento de la estructura comercial que día a día es más sólida así como el continuo esfuerzo del área administrativa orientado a la optimización de los recursos, y el apoyo en las gestiones inherentes al fortalecimiento de las políticas institucionales.

INGRESOS.-

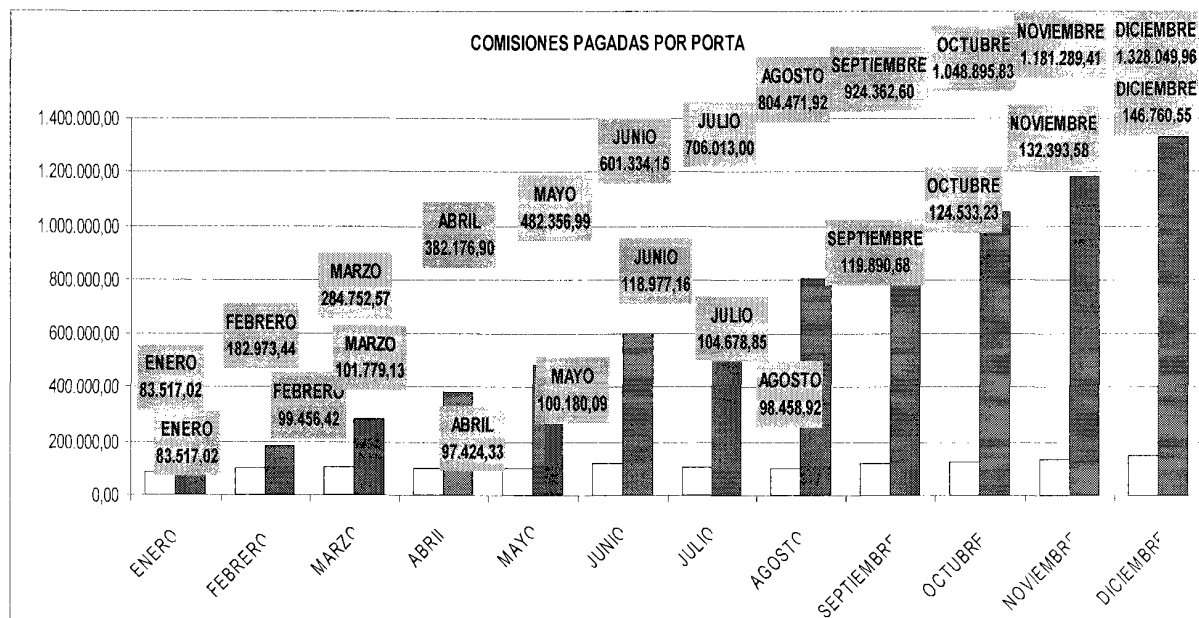
De enero a diciembre 2008 se recibieron ingresos por el valor de USD 6.530.142.28 por concepto de Venta de Equipos, Tarjetas, Locutorios y **Comisiones**, que constituye la base de ingresos en nuestra Compañía.

A continuación se adjunta el cuadro con su respectivo gráfico que muestra los niveles alcanzados por concepto de comisiones pagadas por la Operadora

RESUMEN DE COMISIONES PAGADAS POR PORTA

MES	COMISION MENSUAL	COMISION/ACUMULADA
ENERO	83.517,02	83.517,02
FEBRERO	99.456,42	182.973,44
MARZO	101.779,13	284.752,57
ABRIL	97.424,33	382.176,90
MAYO	100.180,09	482.356,99
JUNIO	118.977,16	601.334,15
JULIO	104.678,85	706.013,00
AGOSTO	98.458,92	804.471,92
SEPTIEMBRE	119.890,68	924.362,60
OCTUBRE	124.533,23	1.048.895,83
NOVIEMBRE	132.393,58	1.181.289,41
DICIEMBRE	146.760,55	1.328.049,96
TOTAL	1.328.049,96	

COMISIONES DE PORTA DE ENERO A DICIEMBRE 2008



Si se observa el gráfico de las comisiones se puede mirar con claridad que el mes en que obtuvimos el valor más bajo fue enero USD 83.517.02 y el mes con comisiones

más altas fue diciembre USD 146.760.55 dando como resultado un valor promedio de comisiones mensual de USD 110.670.82 que es por lo que se puede concluir que ha sido un excelente año.

Con gran satisfacción podemos analizar que únicamente el mes de enero nos quedamos sin cumplir el cupo pero de febrero a diciembre, nuestras metas han sido cumplidas entre el 100% y 141%.

La rentabilidad del ejercicio económico 2008 fue de 141.820 USD

A continuación me permito adjuntar el cuadro de la rentabilidad mensual

MES	UTILIDAD	PERDIDA	ACUMULADA	
ENERO	-4.773		-4.773	UTILIDAD
FEBRERO	-31.306		-36.079	UTILIDAD
MARZO	-37.956		-74.035	UTILIDAD
ABRIL	-23.734		-97.769	UTILIDAD
MAYO	-17.137		-114.906	UTILIDAD
JUNIO	-46.420		-161.326	UTILIDAD
JULIO	-25.717		-187.043	UTILIDAD
AGOSTO	-689		-187.732	UTILIDAD
SEPTIEMBRE	-6.759		-194.492	UTILIDAD
OCTUBRE		3.046	-191.446	UTILIDAD
NOVIEMBRE		13.100	-178.347	UTILIDAD
DICIEMBRE		36.527	-141.820	UTILIDAD

El mercado de la telefonía celular es un mercado muy difícil de manejar no es predecible ya que existen variables exógenas que son totalmente incontrolables por la empresa debido a que las comisiones dependen directamente de las recargas.

EGRESOS.-

Los costos y gastos para el año 2008 ascienden a USD 6'388.322.33 valor que representa el 97.83% 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 141.820 que representa el 2.17% de rentabilidad sobre los ingresos totales, situación que nos demuestra que la empresa obtuvo una rentabilidad del 1.17% más alta que el año 2006, 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 por lo que son retos que los hemos alcanzado, 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.

ANÁLISIS FINANCIERO

El índice de liquidez es de 1.06 es decir, que se dispone de USD. 1.06 para pagar nuestras obligaciones de corto plazo, y realizando la prueba ácida obtenemos que podemos cancelar USD. 0.72 Centavos de 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; contamos con apenas 7 locutorios, sin embargo hemos cumplido con nuestras obligaciones de corto plazo.

El endeudamiento de la empresa es del 84.00%, considerando que CONECCEL 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 16.00%; es decir que la empresa tiene un alto apalancamiento financiero.

Durante el año 2008, se obtuvo una rotación de la inversión de 5.57% como resultado de la comparación de las ventas anuales netas sobre los activos totales; este índice nos demuestra que la empresa ha sido eficiente.

Se obtuvieron resultados del 0.12% de rendimiento de la inversión que es producto de la rentabilidad con respecto a los activos totales que dispone la empresa; el margen bruto fue del 1.07% que es resultado de comparar costos contra ventas es decir que vendemos con un margen de perdida promedio del 7%, el margen operacional es de 1.02% que corresponde a comparar ventas contra costos y gastos de operación; la Rentabilidad del patrimonio es del 79% 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 ha mantenido la política de ventas con cheques pos-fechados, que permite una recuperación con mayor nivel de seguridad de la cartera de clientes.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

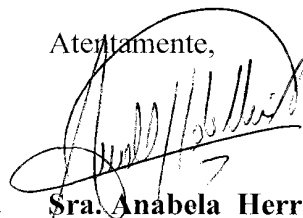
Los resultados económicos son los esperados gracias a la buena gestión de las áreas Administrativa, Comercial y Financiera, se han controlado al máximo los costos y gastos, su estructura fija se ha reducido notablemente.

Por otro lado se requiere el cumplimiento de la matriz del desempeño mínimo al 100%, fijado 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.

Los resultados para el siguiente año se esperan que sean favorables en cuanto a la rentabilidad y sostenibilidad del negocio, pero existe 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, económico y competencia con otras operadoras.

Atentamente,


Sra. Anabela Herrera
GERENTE GENERAL.

