

Quito, 06 de Junio del 2007

152279

Señor Economista:
José Córdoba Calderón
SUPERINTENDENTE DE COMPAÑÍAS, SUBROGANTE
Presente.-

De mi consideración:

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de PHONELAND COMPAÑÍA LIMITADA, pongo a su consideración el siguiente informe de gerencia sobre la gestión de la empresa en el año 2006.

INFORME DE GESTIÓN
PHONELAND CIA LTDA.
2006

PHONELAND, desde la aprobación de su constitución el 12 de agosto del 2004, comenzó su gestión administrativa, basada en el desarrollo comercial de los mercados de equipos de telefonía pública, semipública y residencial. Aún cuando el negocio de la telefonía semipública (teléfonos monederos) se encontraba en una etapa de madurez, la importación de estos equipos se convirtió en el negocio medular de la empresa y que le permitió cerrar el año con no muy buenas expectativas para el 2006.

Ya en la parte específica de la comercialización, no se logró cumplir con las expectativas debido a varios factores como los altos costos de venta, el incremento de la competencia en el mercado, altos costos de transporte, a lo cual conlleva en este periodo a una relativa utilidad de 1.580,79 USD que para el tiempo de vida de la organización no la consideramos un fracaso, pero en comparación con otras organizaciones y tomando en cuenta lo complicado del panorama competitivo en el Ecuador, no deja de alentarnos para los próximos periodos.

Lastimosamente debimos enfrentar las consecuencias que la crisis política del nuevo gobierno produjo en el ambiente económico, lo que definitivamente influyó en nuestros objetivos comerciales. A eso debemos sumar cambios en la Ley de Homologación de Equipos de Comunicación, a la cual nos sujetamos desde el inicio de nuestra gestión, como una forma de cumplir con los requerimientos técnicos y comerciales de nuestros productos, pero una vez sucedidos estos cambios, se limitaron los rangos de la aplicación de esa ley, volviéndose más permisiva para que otro tipo de equipos que no cumplen condiciones, irrumpían en los mercados con repercusiones negativas.

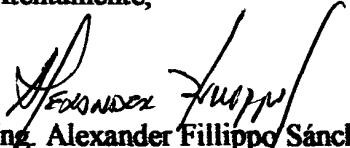
Por otra parte, debo decir que en este tiempo nos hemos podido dar cuenta de lo extremadamente frágil que es el sistema aduanero en nuestro país, porque no nos podemos explicar cómo es que empresas competidoras pueden ofertar productos a precios tan reducidos, tomando en cuenta nuestro conocimiento sobre proveedores y precios en el extranjero.

Para el año 2007, extendimos nuestro portafolio de productos y tratar de incursionar en otros mercados una vez superados los inconvenientes mencionados anteriormente. Nuestras perspectivas financieras se encaminan a tratar de conseguir un nivel de utilidad por encima de los \$20000, desde luego, enmarcados en la misma línea de gestión fundamentada en el respeto a las disposiciones que regulan las actividades comerciales. No se deja por descartado la posibilidad de incursionar en mercados extranjeros y el desarrollo de unidades estratégicas adicionales a nuestra línea medular de negocio.

Esto es, de manera panorámica, la realidad en la que actualmente nos encontramos en la empresa, la misma que se puede evidenciar, de mejor manera, en los balances y estados que se adjuntan a este informe.

Sin más por el momento, le expreso mis agradecimientos por la atención prestada a este informe.

Atentamente,


Ing. Alexander Fillippo Sánchez
GERENTE GENERAL
PHONELAND CÍA. LTDA.