

152901

INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Antecedentes:

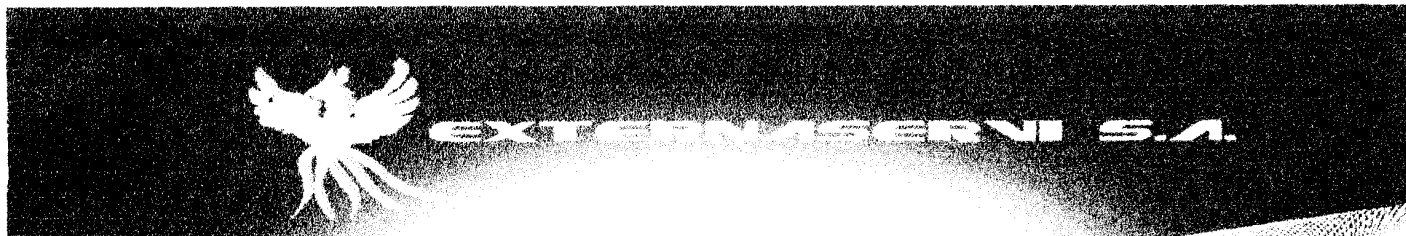
El 13 de abril de 2006 se reúne la Junta General de accionistas con el objetivo de conocer sobre los contratos suscritos con EXERSA y Seguro Metropolitano de Salud lo que se prevé aumente los ingresos de la empresa en 569,00 dólares aproximadamente por cada punto.

Conforme lo dispuesto por la Junta General el 08 de mayo de 2006 la Sucursal Andalucía inició sus operaciones dentro de las instalaciones del mercado del mismo nombre; Con una inversión inicial aproximada de USD 3150,00 dólares americanos.

Durante el mes de julio de 2006 se establece la necesidad de comprar un servidor de mayor capacidad y mejor seguridad para la implementación de una conexión directa vía VPN con nuestro principal cliente la Empresa Eléctrica Quito así como la adquisición de banda ancha de Internet que mantengan en comunicación permanente a los 5 puntos de recaudación.

Cumplimiento:

Adquirimos equipos computacionales, para la implementación de la Sucursal Andalucía a los que instalamos el software enfocado al servicio que prestamos actualmente, adicionalmente esta sucursal al igual que las 4 precedentes se adiciona el equipo para recaudar servicios como Andinatel, EMAAP Q, y TV CABLE, así como la plataforma informática para la recaudación de Salud.



Para diciembre de 2006 estamos en capacidad de recaudar pagos de Tarjeta de crédito VISA y MASTERCARD Pacificard emitidas por el banco del Pacífico.

Sin embargo, tuvimos que reformar nuestros horarios de atención en la Sucursal Andalucía y suspender la atención en domingo y feriados debido a:

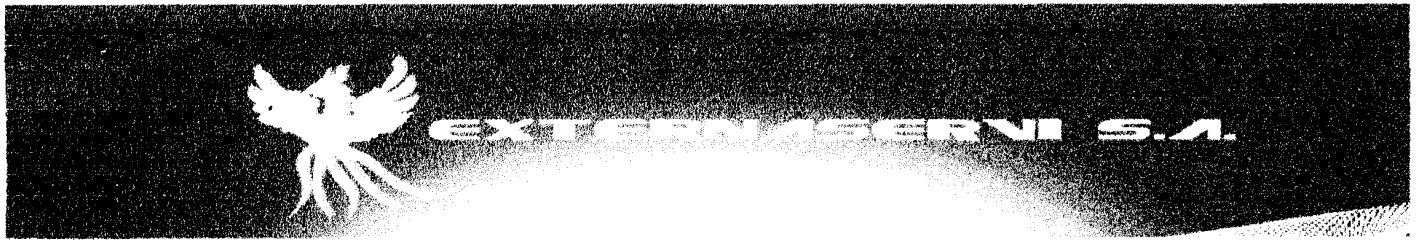
1. Falta de interés del público por el servicio que prestamos en este horario (véase cuadro No. 1) pues contamos con un promedio de 1 cliente atendido en los 4 meses en que abrimos en este horario especial.
2. Falta de colaboración de la Directiva del mercado: hemos procurado detallar las fechas en las que sin justificación previa se ha cerrado el mercado dejándonos sin la posibilidad de dar una atención permanente a nuestros clientes.

Se implemento la banda ancha de comunicación entre los 5 puntos de recaudación se creo la nueva pagina WEB y correos electrónicos para el personal lo que facilita la retroalimentación de información entre los diferentes puntos.

La conexión con la Empresa Eléctrica fue infructuosa debido a retrasos técnicos por parte de ellos pues nos habían dispuesto un tiempo de implementación que no han Cumplido hasta el cierre de este informe.

De tal forma que la compra de servidores se ha retasado y como resultante el crédito solicitado ha sido inútil.

La implementación de los nuevos cobros tampoco ha resultado como lo esperábamos pues la recaudación mensual asciende a 354,00 entre los 5 puntos lo que ha determinado una leve crisis de ingresos que ha repercutido en nuestro balance final.



Por lo que antecede en comparación con el año 2005 donde si hubo utilidades para repartir hoy debo informar un equilibrio en perdidas y ganancias que no es saludable por la empresa situación que pongo a consideración de la Junta n el Balance de resultados 2006.

Conforme a los resultados me permito sugerir a la Junta se apruebe el plan operativo 2007 que incluye una campaña publicitaria agresiva que informe a nuestros clientes las bondades de nuestros servicios con la finalidad de incrementar la transacciones efectuadas por punto.

Atentamente,

Pilar Herrera E.
Gerente General