



Santo Domingo, 15 de abril del 2015

## INFORME DE GERENCIA 2014

Me es grato presentar ante ustedes el informe de gestión, operación y económico del año 2014.

### INFORME DE GESTION

El 2014 fue un año de afianzamiento e inicio de crecimiento de la empresa, después de trabajado arduamente con inversión para superar la baja de los años anteriores

Lo que puedo resaltar de este año es lo siguiente:

En lo que se refiere al trámite del SRI para la exoneración o rebaja en el Anticipo de impuesto a la Renta, tuvimos una respuesta favorable a la revisión del año 2010, en la cual aceptaron nuestro argumento del no pago del anticipo de impuesto, ya que el cálculo está realizado en base al ingreso real de la empresa como comisionista distribuidora de los productos que Claro como operadora ofrece. En cuanto al trámite por el año 2013, el SRI rechazó nuestro argumento e iniciamos un juicio en el Tribunal Fiscal, debiendo pagar el 10% del monto como garantía para iniciar el proceso

En cuanto a los locales propios que se presentan a la operadora, se mantiene las operaciones tanto en el local del paseo shopping y en el local de chiguilpe a modo de tercerización, pagando comisiones como a cualquier otro punto de subdistribución. Se realizó la remodelación del punto de venta matriz, con una inversión aproximada de \$9000, de los cuales el 100% fue inversión propia, y se espera en el 2015 recuperar el 50% por medio del Fondo de Cooperación Comercial que Claro tienen con los distribuidores

Durante el año, se ha realizado una reestructuración de personal en todas las áreas, sobre todo en ventas que donde mayor rotación existe, ya que los vendedores deben cumplir metas mensuales en ventas de líneas y la falta de cumplimiento hace que no permanezcan en la empresa.

La operadora incluyó en el mes de mayo el producto DTH (Televisión Satelital) para lo cual en el mes de septiembre inició un proyecto donde TEDIGO debía contratar mínimo 5 vendedores fijos para el cumplimiento de la meta, y CLARO reconoce un incentivo mensual por cada vendedor que cumple la meta

Este personal es el que debe cumplir el presupuesto de ventas impuesto mensualmente por la operadora.



### INFORME ECONOMICO

El informe económico está detallado en el Balance General y el Estado de Resultados, pero se puede resaltar que durante el 2014 la empresa obtuvo los siguientes resultados

4.1.1.1. VENTAS TARIFA 12%			
4.1.1.1.01	Venta de Equipos prepago	105,521.35	BIENES
4.1.1.1.02	Venta de Equipos pospago	11,112.69	BIENES
4.1.1.1.04	Venta de accesorios	12.50	BIENES
4.1.1.1.05	Venta de tarjetas	13,799.08	COMISION
4.1.1.1.06	Utilidad en Ventas de Recargas	326,341.21	COMISION
4.1.1.1.07	Ventas de Chips	24,428.50	BIENES
4.1.1.1.08	Comisiones	360,668.66	COMISION
4.1.1.1.12	Servicio de locutorio	285.12	SERVICIO
	Inventario final	14,962.82	
	<b>TOTAL INGRESOS TARIFA 12%:</b>	<b>857,131.93</b>	
5.1.1.1. COSTO DE VENTAS			
5.1.1.1.01	Costo de ventas Equipos prepago	200,065.57	BIENES
5.1.1.1.02	Costo de ventas Equipos pospago	6,464.47	BIENS
5.1.1.1.04	Costo de ventas Accesorios	1.12	BIENES
5.1.1.1.05	Costo de ventas tarjetas	8,669.10	COMISION
5.1.1.1.06	Costo de ventas Recargas	238,749.68	COMISION
5.1.1.1.07	Costos de ventas Chips	72,450.00	BIENES
5.1.1.1.08	Costo de ventas locutorio	232.05	SERVICIO
	<b>TOTAL COSTOS TARIFA 12%</b>	<b>(526,631.99)</b>	

**UTILIDAD NETA EN OPERACIONES 330,499.94**

6 GASTOS			
6.1.1.1.	DE PERSONAL ADMIN Y VENTAS	121,072.95	
6.1.1.2.	GASTOS ADMINISTRATIVOS	67,968.26	
6.1.2.1.	GASTOS DE VENTAS	67,760.69	
6.1.2.2.	OTROS GASTOS DE VENTAS	69,072.33	
6.1.3.1.	GASTOS FINANCIEROS	1,148.92	
6.2.1.2	GASTOS NO DEDUCIBLES	430.11	
	<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>(327,023.15)</b>	

<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO</b>	<b>3,476.79</b>
15 % Participacion	521.52
22% Impuesto renta causado	744.78
<b>UTILIDAD NETA</b>	<b>2,218.99</b>



Como podemos ver tuvimos una utilidad del ejercicio. Se debe aclarar que en los últimos años, en los ingresos el rubro de comisión en venta de recargas corresponde al descuento que nos da la operadora en la compra de las mismas, y el costo corresponde al descuento que la empresa da a los clientes que compran al por mayor

### INFORME OPERATIVO

A continuación detallo un informe operativo en cuanto a cumplimiento de metas en relación a lo impuesto por la operadora

PRODUCTO	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO	
	META	VENTA	META	VENTA								
POSPAGO	67	81	62	68	52	94	52	113	60	130	55	96
BAM	49	26	39	32	39	27	39	37	39	37	39	24
DTH			40	38	40	14	30	22	30	17	30	20
AMIGO KIT	300	526	300	423	300	430	300	472	330	426	300	316
AMIGO CHIP	1460	1107	1460	605	1033	825	870	595	853	610	543	529
<b>TOTALES</b>	<b>1876</b>	<b>1740</b>	<b>1901</b>	<b>1166</b>	<b>1464</b>	<b>1390</b>	<b>1291</b>	<b>1239</b>	<b>1312</b>	<b>1220</b>	<b>967</b>	<b>985</b>
% CUMPLIMIENTO	92.8%		61.3%		94.9%		96.0%		93.0%		101.9%	

PRODUCTO	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA
POSPAGO	57	88	57	66	57	103	59	72	59	90	67	114
BAM	41	47	30	38	30	43	39	43	39	38	39	76
DTH	30	15	30	15	35	36	40	54	45	53	60	63
AMIGO KIT	300	338	395	432	395	390	395	392	320	432	384	459
AMIGO CHIP	1157	788	1069	562	588	336	485	470	602	634	549	604
<b>TOTALES</b>	<b>1585</b>	<b>1276</b>	<b>1581</b>	<b>1113</b>	<b>1105</b>	<b>908</b>	<b>1018</b>	<b>1031</b>	<b>1065</b>	<b>1247</b>	<b>1099</b>	<b>1316</b>
% CUMPLIMIENTO	80.5%		70.4%		82.2%		101.3%		117.1%		119.7%	

Analizando, se puede acotar lo siguiente:

Desde el mes de febrero hasta el mes de octubre, los productos están divididos en 4 categorías: Pospago, Bam, Dth y Prepago, de los cuales uno de ellos puede llegar al



cumplimiento del 50% del presupuesto para que sea considerado el pago del bono de cumplimiento en un 80% del resultado total. Si los 4 productos llegan entre el 90% y 100%, se calcula en base a la tabla vigente, y se recibirá el 100% del bono.

ENERO: no se cumplió la meta porque el producto bam pospago solo llegó al 53%.

FEBRERO: se cumplió en bam el 80% y nos pagaron en base al 80% del cumplimiento total.

MARZO: no se cumplió la meta porque el producto dth solo llegó al 35%.

ABRIL: se cumplió en dth el 73% por lo que nos pagaron en base al 80% del cumplimiento total.

MAYO: se cumplió en dth el 57% por lo que nos pagaron en base al 80% del cumplimiento total

JUNIO: no se cumplió porque en dth y bam se cumplió el 67% y 61% respectivamente.

JULIO: se cumplió en dth el 50% por lo que nos pagaron en base al 80% del cumplimiento total

AGOSTO: se cumplió en dth el 50%, nos pagaron en base al 80% del cumplimiento total

SEPTIEMBRE: se cumplió en kits el 98% por lo que nos pagaron el 100% de acuerdo a la tabla.

OCTUBRE: se cumplió en kits el 99% por lo que nos pagaron el 100% de acuerdo a la tabla

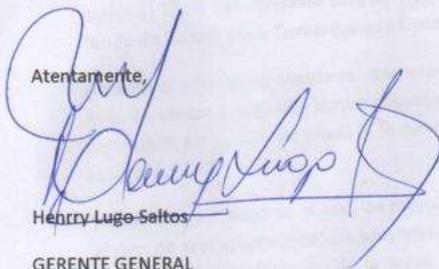
A partir del mes de noviembre, las categorías de los productos cambian a: pospago (voz y bam) datos (dth y hfc) y prepago (kits y chips). Cada producto debe cumplir mínimo el 90% para que sea pagado el bono de acuerdo a la tabla vigente.

NOVIEMBRE: se cumplió en pospago 130%, datos 117% y prepago 135%, matriz 103%

DICIEMBRE: se cumplió en pospago 179%, datos 126% y prepago 119%, matriz 106

Es todo cuanto puedo informar en lo referente a gestión, operación y resultados económicos

Atentamente,

  
Henry Lugo Saltos

GERENTE GENERAL