



Santo Domingo, 15 de abril del 2016

INFORME DE GERENCIA 2015

Me es grato presentar ante ustedes el informe de gestión, operación y económico del año 2015.

INFORME DE GESTION

Después de terminado el 2014 siendo un año de afianzamiento e inicio de crecimiento de la empresa, el 2015 nos ha dado resultados favorables manteniendo a la empresa estable, a pesar de factores internos y externos que han influido en ciertos resultados.

Los puntos a resaltar en la gestión de este año son los siguientes:

- El trámite de reclamo con el SRI por el año 2013, que rechazó nuestro argumento e iniciamos un juicio en el Tribunal Fiscal en el 2014, sigue pendiente, sin ningún resultado ni a favor ni en contra
- En cuanto a los locales propios que se presentan a la operadora, mantenemos los 3 establecimientos: Matriz, 2º piso y Chiguilpe, aclarando que en Chiguilpe se lo retomó como propio contratando una vendedora y cancelando los gastos generados mensualmente. En cuanto a la remodelación del PDV matriz, debo manifestar que no se nos devolvió el 50% de la inversión, tal como se había acordado, sino que recibimos menos de \$2000 porque se consideró el periodo de acumulación del FONDO COOP Julio – Diciembre que tenía ese tope y no el periodo Enero Junio que se había acordado inicialmente. Es decir en este caso la inversión propia fue mucho mayor a la presupuestada
- Como hemos visto en los años anteriores, siempre hemos tenido una rotación alta de personal por la contratación de los vendedores que la operadora nos exige, y se debe manifestar a partir del mes de mayo, al realizar una reestructuración de los beneficios económicos que ellos recibían, tuvimos una deserción considerable de vendedores, quedándonos al finalizar el año solamente con 3 vendedores fijos, lo cual nos obligó a la contratación de un subdistribuidor fuerte en ventas pospago, y así poder cumplir con la cuota asignada por la operadora, para lo cual tuvimos que ofrecer comisiones más altas, con la condición que el presupuesto de ventas sea cumplido mensualmente.
- A partir del mes de abril, dejamos de prestar el servicio de cobranza a domicilio para el producto de recargas, por la salida del personal encargado, lo que bajó considerablemente las ventas de las mismas y hasta el cierre del año no se ha reactivado este servicio.



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 VENTAS

4.1.1.1.	VENTAS TARIFA 12%		
4.1.01.1.01.01	Venta de Equipos prepago	78,411.75	BIENES
4.1.01.1.01.02	Venta de Equipos pospago	10,714.74	BIENES
4.1.01.1.01.04	Comisión en venta tarjetas prepago	7,245.11	COMISION
4.1.01.1.01.05	Comisión en Ventas de Recargas	208,331.95	COMISION
4.1.01.1.01.06	Venta de chips	26,329.70	BIENES
4.1.01.1.01.12	Comisiones pospago Conecel	144,056.45	SERVICIO
4.1.01.1.01.13	Servicio de instalación DTH	11,172.64	SERVICIO
4.1.01.1.01.14	Comisiones kits conecel	85,380.43	COMISION
4.1.01.1.01.15	Comisiones chips conecel	165,674.89	COMISION
4.1.01.1.01.16	Comisiones DTH conecel	28,138.72	COMISION
4.1.01.1.02.03	Servicio de locutorio e internet	1.12	SERVICIO
4.1.02.2.01.02	Otros Ingresos	183.06	SERVICIO
4.1.02.2.01.06	Liquidación Fondo coop	1,683.84	SERVICIO
	Inventario final	22,684.00	
	TOTAL INGRESOS TARIFA 12%:		

5 COSTOS

5.1.1.1.	COSTO DE VENTAS		
5.1.01.1.01.01	Costo de ventas Equipos prepago	148,291.22	BIENES
5.1.01.1.01.02	Costo de ventas Equipos pospago	(1,268.28)	BIENES
5.1.01.1.01.04	Costo de ventas tarjetas prepago	3,751.99	BIENES
5.1.01.1.01.05	Costo de ventas Recargas	146,297.88	COMISION
5.1.01.1.01.06	Costos de ventas Chips	93,223.83	COMISION
5.1.01.1.01.08	Costos de ventas Chips	46.01	BIENES
	TOTAL COSTOS TARIFA 12%		

UTILIDAD NETA EN OPERACIONES

6 GASTOS

6.1.01.1.01.	Gasto de personal Administrativo	49,089.49
6.1.01.1.02.	Gasto personal de ventas	78,753.22
6.1.01.1.03.	Gasto de personal - Beneficios	4,393.98
6.1.01.2.01.	Honorarios profesionales y Comisión	79,296.63



6.1.01.2.02.	Suministros y materiales	4,983.27
6.1.01.2.03.	Mantenimiento y reparación	11,320.94
6.1.01.2.04.	Repuestos y accesorios	51.99
6.1.01.2.05.	Servicios básicos	7,206.88
6.1.01.2.06.	Combustibles y lubricantes	5,021.61
6.1.01.2.07.	Servicios de terceros	5,504.53
6.1.01.2.08.	Servicios conecel	26,503.55
6.1.01.2.10.	Arriendos	10,841.73
6.1.01.2.11.	Gastos de viaje	727.50
6.1.01.2.12.	Publicidad y Promociones	1,738.19
6.1.01.2.13.	Transporte y movilización	701.57
6.1.01.2.14.	Otros gastos generales	3,336.21
6.1.01.2.15.	Depreciaciones	10,055.69
6.1.01.2.18.	Valuación de activos	42,160.24
6.1.01.2.20.	Gastos financieros	1,519.15
6.1.01.3.01.	Gastos no deducibles	1,521.00

TOTAL GASTOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO	54,938.38
15 % Participación	8,240.76
22% Impuesto renta causado	10,273.48
UTILIDAD NETA	36,424.15

Como podemos ver tuvimos una utilidad del ejercicio mayor al año 2014. Se vuelve a 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										
POSPAGO	58	104	67	89	67	113	77	143	77	168	102	189
BAM	54	56	54	38	54	48	54	41	56	41	47	34
AMIGO KIT	384	449	366	386	366	399	403	425	463	451	421	435
AMIGO CHIP	774	801	894	799	775	778	1182	1121	1567	1306	818	840
DTH	50		50		50		50		55		60	
TOTALES	1270	1410	1381	1312	1262	1338	1716	1730	2163	1966	1388	1498
% CUMPLIMIENTO		111.0%		95.0%		106.0%		100.8%		90.9%		107.9%

PRODUCTO	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE	
	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA	META	VENTA
POSPAGO	112	156	114	95	62	87	62	67	51	54	50	166
BAM	60	58	80	42	80	29	80	17	80	19	70	40
AMIGO KIT	421	430	421	165	200	177	200	174	200	100	200	163
AMIGO CHIP	1532	1286	1174	977	861	761	818	726	579	583	451	733
DTH	60		60		60		35		0		0	
TOTALES	2125	1930	1789	1279	1203	1054	1160	984	910	756	771	1102
% CUMPLIMIENTO		90.8%		71.5%		87.6%		84.8%		83.1%		142.9%

Analizando cada mes, en relación a cumplimientos, se puede acotar lo siguiente:

Tenemos 3 productos que deben ser cumplidos mínimo en el 90% para poder acceder al bono de cumplimiento, estos son: 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.

ENERO: Se cumplió la meta sobre el 100% en todos los productos y se calculó en base al 108% de matriz de requisitos

FEBRERO: Se cumplió la meta realizado el 70% en BAM y la diferencia en voz y se calculó en base al 108.75 % por desempeño



MARZO: Se cumplió la meta cubriendo voz por bam y se calculó sobre el 109% por desempeño.

ABRIL: Se cumplió en bam el 79%, la diferencia se hizo en voz y se calculó sobre el 106.25% por matriz de desempeño

MAYO: Se cumplió en bam el 73%, la diferencia se hizo en voz y se calculó sobre el 111.25% por matriz de desempeño

JUNIO: No se cumplió la meta por pocas instalaciones DTH. No hubo bonificación

JULIO: Se cumplió sobre el 100% en todos los productos, se calculó sobre el 107.5% por desempeño

AGOSTO: No se cumplió ni al 90% en todos los productos, no hubo bonificación

SEPTIEMBRE: No se cumplió, en BAM las ventas fueron muy bajas. No hubo bonificación

OCTUBRE: No se cumplió, en BAM las ventas fueron muy bajas. No hubo bonificación

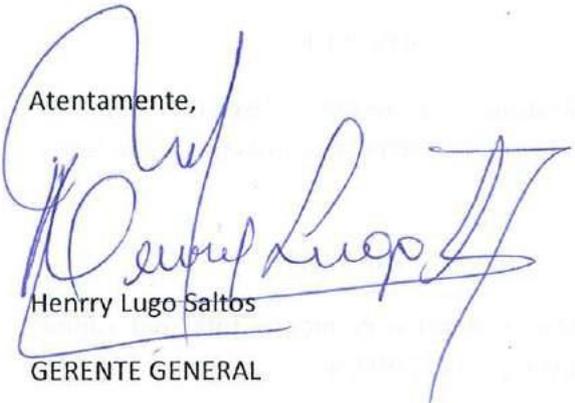
A partir del mes de noviembre, el producto DTH se independizó de los otros 4, volviéndose un producto del segmento fijo, a diferencia del resto que son servicios móviles.

NOVIEMBRE: No se cumplió, en BAM las ventas fueron muy bajas. No hubo bonificación

DICIEMBRE: Se cumple en todos los productos, considerando que kits se calcula en base a la compra, y no a la activación. Se calculó en base al 101% por desempeño

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

Atentamente,



Henry Lugo Saltos

GERENTE GENERAL