



154473

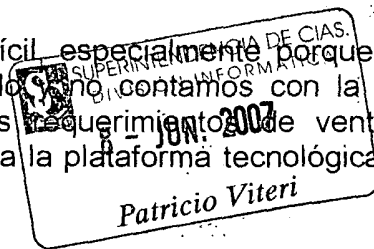
Quito, 1 de abril de 2007

INFORME DE GERENCIA POR EL AÑO 2006

A los señores accionistas:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias presento para vuestra consideración el siguiente informe correspondiente al ejercicio terminado al 31 de Diciembre de 2006, el mismo que lo describo en los siguientes puntos.

Para el primer año de la empresa, el año fue difícil especialmente porque nuestros productos resultaron muy nuevos para el mercado y no contamos con la suficiente fuerza comercial para cubrir adecuadamente los requerimientos de ventas de la empresa, mientras al mismo tiempo se desarrollaba la plataforma tecnológica sobre la que actualmente se sustentan nuestros servicios.



AREA ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA,

1. La empresa generó en el 2006 ingresos totales por \$38.323.42, resultando en pérdidas en nuestros primer año de operaciones por \$5.762.11. En cuanto a los activos, al final del periodo 2006, se contaba con activos totales valorados en \$52.929, que corresponde a poco más del capital total pagado por los socios.
2. En julio del 2006 llegamos a una situación crítica debido a los reducidos ingresos durante los primeros siete meses, lo que llevó a una reorganización administrativa orientada a reducir los costos operativos de la empresa y reorientar la gestión de la misma. Estos costos se redujeron de un promedio aproximado de \$4000 mensuales en los primeros siete meses, a un promedio mensual aproximado de \$2500 en los últimos cinco meses. En esta reducción de costos se incluyó la reducción en la bonificación de la gerencia de un total de \$2000 aprobado por la junta de accionistas a un valor de \$500 mensuales, así como la cancelación de los servicios de personal tercerizado de la empresa.
3. Esta reorganización incluyó la incorporación en la empresa de Sebastián Lepoutre como responsable del área administrativa y de Cristina Villagómez

X

como responsable del área comercial, cada uno con compensaciones de \$500.- mensuales.

4. Si bien se contaba con todos los respaldos contables de todas las transacciones realizadas, no se pudo cumplir con las obligaciones con el SRI ni contar con estados financieros mensuales que permitan contar con información precisa y oportuna de la gestión de la empresa.
5. En agosto del 2006 debido a un incidente en la oficina se produjo la destrucción de gran parte de los documentos de respaldo de las transacciones realizadas durante dicho año, hasta el momento no se ha logrado recuperar la mayoría de ellos, lo que representa un grave riesgo para la empresa en caso de una auditoría por parte del SRI u otro ente de control.
6. Si bien a la fecha ya estamos al día en todas las obligaciones con el SRI, aún no contamos con estados financieros mensuales.

AREA TECNICA

1. La plataforma tecnológica comenzó a funcionar a mediados de marzo del 2006.
2. Al no contar con los volúmenes de mensajes de texto requeridos por las operadoras celulares (50 mil cada una), no se pudo implementar conexiones directas con cada uno de ellos. Por esto, se tuvo que implementar soluciones temporales para el envío de mensajes, mismas que no estaban contempladas en el sistema original.

Para ello, se modificó el sistema (resultando en MENSAJEA 2) y se estableció una alianza con la empresa Message Plus para el envío de los mensajes a Movistar y los demás se enviaron a través de la empresa internacional Clickatell, sin embargo, estos canales de envío no nos pudieron dar estabilidad en el envío de mensajes.

3. Todos los meses se realizaron mejoras en el sistema de envío de mensajes de texto y en la plataforma de comunicación, resultando en la versión 2 de MENSAJEA y luego a inicios del 2007 en la versión 3.
4. A la fecha contamos con una alianza con Message Plus para el envío de todos los mensajes de texto de Movistar, Porta y Alegro a través de su plataforma tecnológica, misma que fue implementada por nosotros. Si bien han habido problemas continuos en el envío de mensajes en los últimos meses, especialmente por cambios en la plataforma de envío de nuestro proveedor, podemos decir que hoy está bastante estable. Esto se demuestra con crecimiento en los envíos de texto de menos de cien mensuales hasta casi 30 mil mensuales. Se ha llegado incluso a enviar más de 6000 mensajes en un solo envío.
5. Adicionalmente a la plataforma de envío de mensajes de texto, el área técnica ha desarrollado otros sistemas, los que fueron vendidos a diferentes clientes, entre estos cabe destacar:



- Sistema de Facturación para Agencias de Viajes (Viajero Express, Agentur y Coltur),
- Sistema de Banca Móvil (Jardín Azuayo),
- Sistema de Gestión para Agencias de Viajes (en desarrollo para Euroviajes),

Además se desarrollaron websites para:

- Viajero Express,
- Happy Kids
- Taller de Educación Activa
- Nuestro Futuro (en desarrollo), y
- Suchipakari.

AREA COMERCIAL

1. La falta de aceptación del servicio de mensajes de texto en los primeros meses y la falta de efectividad del vendedor contratado, llevó a que más de cien prospectos contactados y visitados no contrataran el servicio.
2. Como resultado de las pocas ventas de mensajes de texto, se decidió complementar estos servicios con otros productos y servicios que permitan la sustentabilidad de la empresa en el corto plazo. De esta manera se comenzó la comercialización de los siguientes productos o servicios:
 - Skyvoice: equipo para realizar llamadas a través de internet,
 - Internet: provisión de servicios de internet para nuestros clientes,
 - Desarrollo de Websites y Sistemas Online
3. La comercialización de estos productos y servicios permitió la sustentabilidad de la empresa hasta el momento, ya que estos generaron los siguientes ingresos para la empresa (ingresos netos) durante el 2006:

- Skyvoice:	\$ 9.189.60
- Desarrollo de Websites y Sistemas Online:	\$20.900.00
- otros (incluido el software para agencias de viajes)	\$ 6.375.01

Mientras que los mensajes de texto resultaron únicamente en ingresos de \$ 1858.81

4. Desde septiembre del 2006 el área de ventas estuvo bajo la responsabilidad de Cristina Villagómez, desde entonces se ha podido implementar una estrategia de ventas más orientada a los mensajes de texto, con mayor cobertura y eficacia, y generando progresivamente mayor cantidad de clientes.

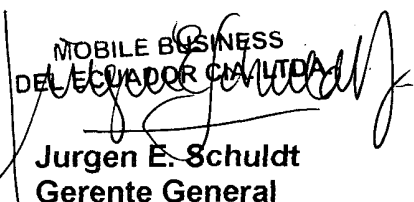
5. A partir de septiembre del 2006 se descartó la comercialización de Skyvoice, ya que la venta de este producto interfería con la venta de mensajes de texto, especialmente por el hecho de no contar con la fuerza de ventas necesaria para impulsar los dos productos, y porque no es nuestra actividad principal, además del hecho de requerirse una fuerte inversión en stock del producto.
6. A finales del 2006 se decidió igualmente frenar la comercialización del servicio internet, por los mismos motivos del Skyvoice, pero sumado al hecho del bajo margen que dejaba este servicio, más el incremento en los precios de nuestro proveedor y la reducción de precios de la competencia,, lo cual nos deja fuera de mercado.
7. Si bien la venta de otros productos y servicios permitió la sustentabilidad de la empresa en el 2006 y lo sigue haciendo hasta la fecha, especialmente el desarrollo de software, es objetivo de la gerencia y de la empresa como tal que el producto de mensajes de texto sea el foco y la especialización de la empresa. En tal sentido, uno de los objetivos del 2007 es alcanzar un volumen tal de mensajes que permitan cubrir todos los costos de la empresa y dejar por completo la oferta de otros servicios.

Adjunto los Estados Financieros: Balance General y Resultados para su análisis. La Junta General de Accionistas resolverá sobre el destino de los resultados.

Agradezco la confianza y colaboración recibida por los señores accionistas para el desarrollo de mi gestión.

Atentamente,

MOBILE BUSINESS
DEL ECUADOR CIA. LTDA.


Jurgen E. Schuldt
Gerente General
MOBILE BUSINESS DEL ECUADOR