

**INFORME DEL GERENTE  
SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO  
DEL 2010**

Quito, 25 de abril del 2011.

**ANTECEDENTES:**

BUSINESS WISE S.A.; se constituyó mediante escritura pública otorgada ante el Notario Vigésimo Octavo del Cantón Quito, Abogado Jaime Andrés Acosta Holguín el 13 de octubre del 2006, siendo inscrita en el Registro Mercantil de Quito el 18 de octubre del 2006

**1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO DEL 2010.**

Los principales objetivos de la Gerencia General y de la empresa fueron:

- a. Incrementar la red de puntos de venta directos (PDVs).
- b. Mantenimiento de los niveles de gasto presupuestados.
- c. Implementación de planes de incremento de rentabilidad y control de flujo.
- d. Implementación de control y monitoreo del área de Operaciones.
- e. Asegurar una cartera por cobrar no mayor a una semana.
- f. Implementación de nuevos sistemas contables y de cobranzas.
- g. Regularización de toda la información y procedimientos administrativos.
- h. Reestructuración del Departamento Comercial

Al 31 de diciembre del 2010 la empresa terminó con 6000 puntos de venta Directos, 197 puntos de venta de Mayorista y con 25 cadenas o Conexiones Directas (H2H).

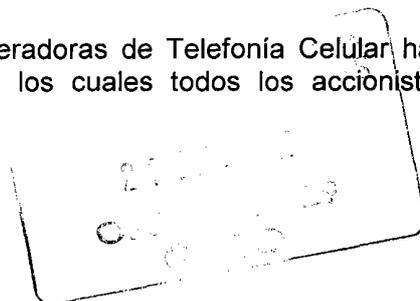
Otra tarea de importancia fue el control de gasto y presupuesto, tarea que se ha venido ejerciendo a cabalidad, así como el control de flujos y rentabilidad de la empresa, habiendo implementado controles y mejoras constantes. En cuanto a cartera, se implementó el sistema de cobranzas y seguimiento a detalle, lo cual permite asegurar el cumplimiento de los objetivos planificados.

**2. CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.**

Todas las disposiciones emanadas de la Junta General se cumplieron a cabalidad, por lo que considero que me he circunscrito en forma legal a respetar el estatuto social, que rige las actividades de la Empresa.

**3. INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO ECONOMICO, ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL.**

El modelo económico de operación con las Operadoras de Telefonía Celular ha sido presentado a la Junta General, pormenores de los cuales todos los accionistas se



encuentran informados. Este modelo ha sido permanentemente revisado en conjunto con el área financiera contable de la empresa. El hecho más destacable del 2010 fue la renegociación y renovación del Contrato de Comercialización de Recargas Electrónicas con Telefónica S.A. (Movistar), el cual involucró el pago de un derecho de concesión por cuatro años de operación.

#### 4. SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA Y RESULTADOS ANUALES

Los ingresos por Ventas durante el año 2010 fueron de **US\$51,791,516.86**, en tanto que en el año 2009 las ventas totales fueron de **US\$ \$ 19,323,580.85** lo que significa un incremento del 168.02%. La productividad de cada punto de venta ha aumentado considerablemente, esto se debe a causas ya mencionadas anteriormente. A este respecto, la Administración ha realizado todos los esfuerzos que estuvieron a su alcance para tratar de minimizar el efecto de la competencia y la saturación en el mercado tratando de mantener los puntos activos operando, y a la empresa en su estatus de liderazgo en Recargas Electrónicas.

La empresa ha incursionado en varios proyectos adicionales en busca de mejorar las ventas y la rentabilidad, ente ellos podemos mencionar:

- YANBAL – BGYE: se firmó un acuerdo para la implementación un sistema de pagos móviles o pago a proveedores. Este proyecto se ha desarrollado en forma exitosa, mismo que no pudo iniciar su operación en el 2010 por razones internas del cliente. Se ha incursionado en los pagos móviles para las Yanbalistas.
- También merece destacarse en forma individual el gran esfuerzo desarrollado por la empresa para la consolidación de recargas electrónicas en el cliente FYBECA/FarmVictoria/Sana Sana /Oki Doki, trabajo que nos ha posicionado como el Gestor de elección para este y muchos otros clientes del sector Retail, mismos que han iniciado sus ventas con nuestra empresa en estos meses del 2010. Dependiendo el retail se ha incrementado las promociones directas del Operador.

Respecto a los costos y gastos de operación en el año 2010 ascienden a US\$51,342,341.46 en tanto que en el año 2009 fueron de US\$18,307,158.59 lo que significa un incremento del 180%.

El total de activos el año 2010 es de US\$ 3,632,304 comparado con el año 2009 que eran de US\$1,769,790.81 existiendo un incremento del 105% debido al incremento de las ventas y por ende a las cuentas por cobrar. Así mismo afecta considerablemente a la empresa las retenciones en la fuente que nos realizan nuestros mayoristas

#### 5. PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES.

Este 2010 la empresa refleja un total de pérdidas de US\$(-129,791.95). Sin embargo, registra una participación laboral de US\$8,376.82. en el 2010, la propuesta de la Gerencia General es que dichas utilidades sean distribuidas al personal.



## **6. RECOMENDACION A LA JUNTA GENERAL, RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.**

- Continuar incansablemente en el proceso de control de flujos y manejo adecuado de retenciones en la fuente de parte de los clientes mayoristas y H2H.
- Incrementar el nivel de participación de las ventas directas en el total del negocio de la empresa.
- Atacar de forma más contundente la R2 mediante el establecimiento de una real plaza de operaciones en Guayaquil y Cuenca.
- Empezar nuevos proyectos de H2H y de C-Móvil.
- Reducir el crédito con mayoristas.
- Continuar con los esfuerzos de control y monitoreo para las principales áreas del negocio.

## **7. CUMPLIMIENTO DE NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.**

Las normas de Propiedad Intelectual y Derechos de Autor aplicables a la actividad de la compañía se han cumplido a cabalidad.

Atentamente,



**Alberto Sandoval**  
**Gerente General**

