

**INFORME**

**DE**

**GERENCIA**

**LECEMIR S.A**

**PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2009**

---

## **DATOS GENERALES :**

LECEMIR S.A es una compañía creada al amparo de las leyes del Ecuador en Diciembre del año 2006, cuya actividad principal es la distribución productos de telefonía celular provenientes de la operadora Telecsa S.A con nombre comercial ALEGRO

### **CONTENIDO DEL INFORME:**

Señores accionistas pongo a su consideración las siguientes actividades efectuadas en el período de mi gestión, esto es el año 2009:

#### **1.- EVALUACION DE METAS Y OBJETIVOS EMPRESARIALES**

Por motivos ajenos a la actividad propia de telefonía, la operadora Telecsa no ha podido definir un esquema comercial atractivo para los usuarios, que propenda la intención de compra de un mercado que casi en su totalidad ha optado por las operadoras de la competencia.

Esta circunstancia hizo que los productos ofertados no tengan la respuesta deseada, sin embargo del surgimiento de la gran oportunidad comercial que este año se habilitó, al instaurarse en el país la posibilidad de efectuar cambios de operadora (portabilidad) a juicio y decisión del usuario.

El producto recargas electrónicas reporto importantes avances tanto en calidad de servicio como en aceptación, logrando superar las expectativas de ventas en un 15%.

Sin embargo en líneas generales los ingresos proyectados no se cumplieron y por tanto en este período existió pérdida.

#### **2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL.**

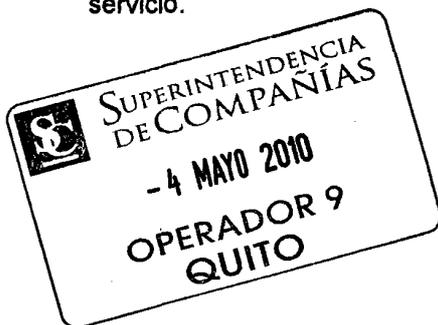
Las disposiciones establecidas en las respectivas actas se cumplieron de forma cabal por parte de la administración de LECEMIR S.A

Además, las actas mencionadas encuentran archivadas en el libro de respectivo de la compañía.

#### **3.- RESUMEN EJECUTIVO DEL AREA ADMINISTRATIVA**

A nivel de productividad se estableció que el punto de venta que mantiene la compañía no es rentable, por lo cual el próximo año se tienen que presentar alternativas para su cambio de ubicación, tomando en cuenta que el mismo es un requisito fundamental para la Distribución.

Se designó un operador exclusivo de recargas vía web para descongestionar las llamadas y tener tiempos de respuesta cortos, con lo cual se pretende mejoras en el servicio.



#### 4.- SITUACION FINANCIERA

Se firmó un convenio de crédito importante con nuestro proveedor de recargas, lo cual permite a su vez tener un manejo razonable del flujo de caja, aumentando las posibilidades de adhesión de clientes, con la posibilidad de otorgar flexibilidad en los cobros.

#### 5.- RECOMENDACIONES SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Como recomendaciones me permito sugerir para consideración de la junta de accionistas las siguientes actividades

- Captar mayor número de clientes en recargas, tomando en cuenta lo fiable del sistema
- Explorar mercados alternativos para productos de telefonía, por ejemplo entidades del estado
- Aplicar esquemas de comisiones más atractivos para los agentes comerciales
- Instaurar un plan de adhesión para locales multimarca

Atentamente,

Ing. Diego Paz Vasconez

LECEMIR S.A.

