

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑIA

Señores Socios:

Estimados Socios, reciban mi agradecimiento por la confianza y apoyo que ustedes depositaron en mí para que yo pueda cumplir mi gestión al frente de VOICEONNET VONEXT S.A.

Cumplo con informar a ustedes sobre el desarrollo de las actividades de la Compañía durante el período comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del 2013.

En el año 2012 logramos acuerdos con las operadoras celulares para la venta de los enrutadores de llamadas, logro que se vio muy afectado durante el año 2013 ya que el proveedor principal de estos equipos cerró sus operaciones y nos quedamos sin producto para poder avanzar en lo que consideramos sería de gran impacto en nuestras ventas y utilidades.

Lo anterior causó un impacto crítico en nuestras ventas y utilidades, por lo que en este año hemos tenido que lamentar una pérdida real en la empresa.

Para subsanar este inconveniente procedimos a realizar el trámite de calificación con otro proveedor de tal manera de continuar con esta línea de negocio, que ha resultado importante en términos de ventas y de utilidades. Este proceso concluyó de manera exitosa en este año, pero el tiempo que nos tomó fue muy extenso, se inició el proceso en Julio y terminó con la aprobación del ente regulador de telecomunicaciones el día 24 de Diciembre, fecha en que nos fuera entregado el certificado de homologación.

Por otro lado, las centrales telefónicas no han sido un mercado que resulte atractivo debido al precio de la marca que comercializamos, al ser este muy alto, no es dinámico en cuanto a ventas, si quisiéramos dinamizarlo sin garantizar un resultado que reemplace al logrado en la línea de enrutadores, deberíamos invertir de manera que tengamos certificaciones técnicas en un producto que ya tiene varios resellers y que se han integrado al negocio nuevos resellers debido a la política del fabricante. Esto hace que no se vuelva muy atractivo y seguro invertir en certificaciones.

El planteamiento estratégico para este nuevo año es impulsar la nueva marca de enrutadores de llamadas en la red celular, que vemos va a ser un reemplazo bueno de la otra marca ya que se lograron condiciones de negociación con el proveedor que iguala la oferta del fabricante anterior, y también seguiremos impulsando la marca de equipos pequeños ya que vemos que si podemos trabajar en conjunto con los canales para dinamizar la venta.

El resultado comercial de la empresa cayó de manera considerable así:

En el año 2012 logramos ventas por el orden de \$554.899 mientras que en el año 2013 solo alcanzamos ventas de \$285.425, esto nos deja con casi la mitad de ventas.

Mientras los gastos casi se mantuvieron fijos ya que los mismos estuvieron por el orden de los 141 mil comparado con los gastos del año anterior 2012 que fueron 178 mil.

Sin hacer más detalle de la parte financiera en este resultado numérico se puede explicar claramente la pérdida del presente año de \$19.999,87.

Reitero nuevamente mi agradecimiento a ustedes por la confianza depositada en mi gestión.

Atentamente,



Leonardo Tobar
Gerente General