

INFORME DE GERENCIA

157.781

Señores
Accionistas
MEGAENLACE TELECOMUNICACIONES S.A
Ciudad.-

Estimados Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo estipulado en los Estatuto de la Compañía Megaenlace Telecomunicaciones S.A. cumpleme presentar a ustedes el informe de labores desarrolladas durante el año 2007.

En primer lugar debo informar que el ejercicio en cuestión se cumplió con todas las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

Para empezar con el análisis de los resultados analicemos el entorno económico en que se desenvolvió Megaenlace Telecomunicaciones S.A durante este período fiscal.

ENTORNO ECONOMICO

La inflación acumulada del año 2007 cerró en 3,32%. Para el 2008 se espera una inflación mayor al 6% debido sobre todo al tema político. Sin embargo la baja inflación del 2007 han contribuido a la estabilidad económica.

El índice de desempleo durante el 2007 cerró en 9,1%, lo que se ha mantenido relativamente similar desde mediados del 2001.

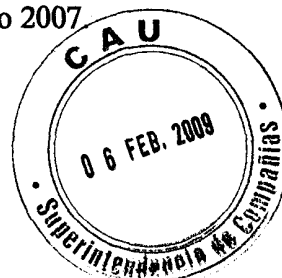
Las exportaciones FOB desde enero hasta diciembre del 2007 fueron US13,854 millones de dolares, frente a US12,658 millones en el mismo período del año 2006 (9,45% de incremento).

Las importaciones FOB durante 2007 alcanzaron los US12,591 millones frente a US 11,215 millones en el 2006 (12,27% de incremento).

La Balanza Comercial FOB entre enero y diciembre del 2007 se ubico en US1,250 millones siendo positiva desde el año 2003 y menor al 2006 en el cual fue de 1443 millones.

ANALISIS DE LOS RESULTADOS DE MEGAENLACE TELECOMUNICACIONES S.A

A continuación presento el Estado de Pérdidas y Ganancias del período 2007



VENTAS

La facturación del año 2007 logró generar casi todos los ingresos necesarios para el establecimiento de las operaciones, dejando una base instalada de clientes que es el pilar del sustento del punto de equilibrio y la relación "ingresos fijos – egresos fijos", demostrando que la estrategia comercial usada es adecuada para la línea de negocio actual de Megaenlace Telecomunicaciones S.A.

COSTOS Y GASTOS

Se logró operar adecuadamente con una infraestructura reducida en cuanto a recursos físicos y el modelo económico de gatos en base a la cobranza realizada permitió cumplir con las obligaciones a proveedores, evitando relaciones laborales que carguen gastos adicionales a la operación inicial.

PROYECCIONES PARA EL SIGUIENTE AÑO

Una vez lograda la base operacional durante el año 2007, el año 2008 se presenta con retos y posibilidades muy interesantes para el modelo de negocio que se ha desarrollado hasta el momento.

Es de principal importancia la ampliación del equipo comercial, con el que se debe atacar a zonas de cobertura de servicio que durante el 2007 no pudieron ser atendidas, remarcar la importancia que tiene la zona de Guayaquil.

En el mercado de las telecomunicaciones existe un marcado índice de volatilidad de clientes, su principal razón para el cambio de proveedores de comunicaciones, sobre todo de internet, es el precio inicial de compra, característica natural del mercado ecuatoriano que basa su decisión de compra fundamentalmente en el precio.

Ha sido un inicio de operaciones intenso, con muchos ajustes durante el proceso, sobre todo en las áreas de cobranza y calidad de producto, que con decisión y cooperación entre proveedores y Megaenlace Telecomunicaciones S.A se ha solucionado y se ha conseguido un método de trabajo que sobre todo es la base fundamental de lo que se quiere lograr en el 2008.

Agradezco la confianza depositada por ustedes durante el desarrollo de mi gestión.

Atentamente,

DIEGO TAMARIZ
Diego Tamariz
Gerente General

