

Quito, Julio 4 de 2.008

158518

Señores
ACCIONISTAS
WIRELESSPHONE C.A.
Ciudad.-

De mi consideración:

Por medio del presente me dirijo a Ustedes, para poner en su conocimiento el Informe Económico por el periodo Fiscal 2007.

Quiero expresar mi agradecimiento hacia cada uno por la confianza en mi depositada para desempeñar tan delicada función.

En relación al informe lo hago en base a los siguientes puntos:

INFORME DE GERENCIA

- Líneas de Negocio y su Rentabilidad
- Contabilidad
- Cuadros de Control
- Resumen Actividad Económica Balance 2007

LINEAS DE NEGOCIOS Y SU RENTABILIDAD

Las cuatro líneas de ingreso Pospago, Prepago con Terminal, Chips, y Tarjetas mantienen un esquema diferente de utilidad y gestión de ventas.

Pospago.- gestionado por un grupo de vendedores y su gerente de ventas, atienden a empresas y sus comisiones de venta se mantienen a un nivel de 80% al 85% del costo. Con el esquema de obligado de PYMES, la operadora, obliga a la empresa a mantener a vendedores bajo el rol de pagos por un año. Esta línea de negocio es la de mayor ingreso a la empresa por su gestión en venta de planes. Su rentabilidad es el 15%. Se estableció un contrato de fuerza de ventas Pymes cuyo esquema de mantener bajo el rol de pago a cierta cantidad de vendedores requiere que los vendedores cumplan con metas empezando con 15 líneas y en maduración hasta 30 líneas mes después de 6 meses y la operadora aporta \$250 de un sueldo de \$400 por los primeros 6 meses y se debe mantener a los vendedores bajo rol por 12 meses inclusive después del 6to mes. Este esquema puede traer problemas laborales con vendedores si el contrato de vendedores no es bien elaborado puesto que los cumplimientos se deben establecer como una responsabilidad adquirida del vendedor ya que al no cumplir las metas se deberá sacar un visto bueno o exigir una renuncia anticipada por el no cumplimiento de ventas.

Prepago con Terminal, lo comercializamos a través de subdistribuidores y estos a su vez venden en sus locales. Los teléfonos que se venden por medio de ellos tienen un descuento del 10% al 15% del costo esperando que estos se comercialicen con los Chips de la operadora para que esta nos comisione al momento de ser activado. Lamentablemente el tiempo en que estos equipos se activen y la falta del cliente en activarla con la misma operadora, nos crea un hueco en la recuperación de costo del equipo. Una vez activado el teléfono, si el cliente no mantiene la línea por 90 la operadora nos hace un CHARBACK del 100% de la comisión y si no la mantienen por los 180 días no hace un CHARBACK de 50% de la comisión. Estos Charbacks por el momento han sido altos en Manta y esto se lo atribuye a la falta de buena señal de la operadora en esa región.

Además se otorga 15 a 30 días de crédito al cliente para sus cancelaciones, la mayoría con cheques y pagares firmados, otros con cheques en garantía. * El control de los cuadros que nos entrega la operadora todavía es baja ya que se debe mantener una persona en este control y llamando a confirmar sus activaciones y pagos de la operadora. También tenemos ciertos teléfonos vendidos por los subdistribuidores que terminan siendo activados en otras operadoras y que no tienen consumo por lo que después de tres meses nos han causado Charbacks .

La mayoría de Distribuidores han colocado sus propias tiendas en centros comerciales para obviar trabajar con subdistribuidores asegurando de esa manera que los teléfonos vendidos van al cliente final y esperar que este lo mantenga durante el tiempo para que no incurran en Charbacks.

En esta línea tenemos 2 clientes en Manta que se procederá a seguir acciones legales para recuperación de ventas cuyos pagos nos se han hecho \$5236 y \$8700 aprox. En Quito, tenemos un cliente que no nos paga una deuda de \$4587 Jorge Enríquez.

Chips.- el costo es \$5 y se lo comercializaba a \$1.2 y luego a \$0.80 El crédito era de 60 días y este mes cambio a 15 días por lo que se comercializa a \$2 y tiende al alza. También ya no se comisiona sobre el valor inicial de Chip en Prepago con Terminal. Este mes hemos limitado la compra de CHIPS a lo mínimo por el pago inmediato de estos y su eventual utilidad en 6 meses y únicamente del 60% (*aprox.) El control de estos lo hacemos basado a los números entregados por el Proveedor contra su consumo mensual el cual también no lo hemos realizado continuamente por falta de personal de control y espacio. Ahora que el credito de este producto es de contado (15 días) se requeriría de un capital para invertir en CHIPS que daran un redito a 6 meses. Tambien la operadora ya no comisiona al distribuidor sobre el valor de la recarga inicial del CHIP sino que después de la segunda recarga.

Tarjetas de Consumo en esta línea mantenemos únicamente un 2% de utilidad ya que en la distribución se otorga el 9% y antes el 10% de descuento. Con esta rentabilidad la única opción es manejando de cantidades substancialmente altas para una rentabilidad que sea significativa con la línea de negocios al mayoreo y por ende una inversión de capital fuerte.

Adjunto el cuadro de resultados sobre las operaciones descritas anteriormente.

CONTABILIDAD

El sistema contable utilizado en inicio de la empresa fue el Peachtree sin series el cual únicamente nos da los equipos vendidos contra equipos comprados por modelo pero no por serie de equipo.

En Abril del 2008 se implementa el nuevo Peachtree con series el cual nos da la oportunidad de tener un control exacto de teléfonos, Chips y Tarjetas comprados contra las ventas y poder obtener un control de inventario al DIA sobre cada una de las series. También este avance nos permite controlar las series de los equipos validados por la operadora a fin de mes para control de SUBSIDIOS, y COSTOS DE EQUIPOS vendidos en Prepago con Terminal.

Personal Contable.- Hasta la presente hemos manejado el sistema contable con personal externo en lo referente a un contador general. Los ingresos al sistema en ventas, compras tanto en Quito, Manta y Portoviejo han sido en ventas y compras obteniendo de esta manera un control de inventario sobre los equipos vendidos y comprados. El personal que mantiene la bodega emite la factura y el cobro lo hace el asistente contable quien al final del DIA hace el arqueo de caja acumulando ventas en efectivo, cheques, vouchers y cheques posfechados. Las cajas se mantienen en orden con los depósitos y esto se confirma en el sistema contable. En Manta, en Caja diaria se mantiene el control de tarjetas, chips y teléfonos que deberían estar en stock.

Acredito a la limitación de personal contable y espacio físico para estos, los atrasos en el control exacto de los pagos de seguro social (dos veces atrasados) y en dos ocasiones el atraso de las cancelaciones de los impuestos. El flujo de movimiento de facturas de Pospago, créditos de las tarjetas de crédito y retenciones de la operadora nos atraso en los pagos.

Control de Inventario.- Semanalmente se hace un inventario al azar para verificar el inventario y paulatinamente durante el mes hacemos dos o tres inventarios con series para cuadrar las series en inventario contra lo físico.

Las deficiencias en el sistema contable se dan en el momento por la implementación de las series anteriores a la fecha del 10 de Abril que hasta ese momento se lo llevaba en forma de compras (Excel) y otro de Ventas en (Excel) igualmente. Previamente en el sistema contable sin serie solo teníamos un sistema para emisión de Facturación compra y ventas pero no serializado. Esta responsabilidad lo llevaba el personal de bodega por lo que ahora se les hace una auditoria del ingreso y salida de la mercadería antes al sistema Serializado. En las dos bodegas de Quito y Manta se encontraron deficiencias en su manejo, no en las ventas y su emisión de documentación sino en el manejo de equipos despachados entre bodegas de Manta, Quito y Portoviejo por los equipos despachados para planes de Pospago y también por equipos solicitados para Cambio de Equipos dentro de los planes corporativos. Actualmente para garantizar el control de equipos entre bodegas emiten guías de remisión para dar de baja en compras y en dan de alta en la bodega receptora.

Ventas de Pospago (control) tienen un requerimiento exacto en su forma de impresión la cual da paso a descuentos de precios asignados por la operadora, este formato no lo podemos implementar en el sistema actual por lo que se imprime desde una hoja de Excel. Luego debemos bajar esa información al sistema contable para su actualización contable. En la contabilidad se lo implementa en la contabilidad como Subsidios por Cobrar Operadora, aquí tenemos diferencias de precios por que el valor de venta es diferente al valor el cual se debe cobrar a la operadora puesto que el valor de la compra es mayor que el de la venta. Este control se lo hace quincenalmente con el operador de Online quien pasa a una persona encargada de verificar que la serie ha sido cancelada en su subsidio. Estos valores se acreditan por medio de **Notas de Crédito** entregadas por el proveedor de los teléfonos Stimm.

Ventas Prepago con Terminal. (control)- se emite directo por el sistema de contabilidad en base a los descuentos establecidos por Gerencia Comercial según el mercado, esta comercialización al por mayor refleja pérdida en el sistema contable ya que sus costos son mayores. La operadora paga una comisión por activación que cubre la diferencia del precio entre la compra y la venta. Si cumplimos con un **objetivo de venta** impuesto por la operadora al 80% se percibe una segunda comisión de \$3 y \$5 al cumplir el 100%. En esta línea de negocio el crédito a los subdistribuidores en el sistema contable es de sumo control que actualmente se lo controla por las cajas diarias e ingreso a los sistemas contables de cada región y analizando las cuentas por cobrar.

Compras y Pago Proveedores En cuanto a la emisión de los cheques por gastos generales, compras generales y comisiones se los elabora en Quito únicamente en un solo modulo de contabilidad controlando de esta manera los gastos. El control más exhaustivo es por la emisión de las comisiones a personal Pymes, Profesionales, Freelance, y Showroom los cuales se basan a cuadros emitidos por Gerencia Comercial en acuerdo con el mercado de vendedores y sugerencias de la operadora. Este control de pagos a vendedores es el mas tedioso por la continua cancelación de estas a los vendedores semanalmente a ciertos vendedores freelance, y quincenalmente y mensualmente a toda la red de vendedores en Manta y Quito los cuales son controlados independientemente en Manta y Quito pero son cancelados en Quito.

CUADROS DE CONTROL

El primer cuadro lo obtenemos de estos SUBSIDIOS que son los valores que debemos recibir de la operadora de los teléfonos vendidos en POSPAGO y el cual la operadora debe reponer al distribuidor según el costo de la compra. Este se vuelve el PRIMER REPORTE de control. Debido a la cantidad de equipos vendidos por esta fuerza de ventas, se ha vuelto uno de los primeros cuadros de mayor responsabilidad ya que además es el cuadro que recibimos del personal en ONLINE y lo pasa a un validadora de comisiones de esta fuerza de ventas.

El SEGUNDO REPORTE de control que mantenemos son las series de los CHIPS el cual lo escaneamos al momento de ingreso al sistema y el cual no contiene el MIN ** numero de teléfono **. Este cuadro se establece Bajo un control sobre el valor que la operadora nos cancela mensualmente por el consumo de estos hasta un 50% y un valor máximo de \$18 dólares. Debido a la falta del MIN en los reportes de entrada, solicitamos al proveedor de CHIPS, STIMM, semanalmente o mensualmente para así

verificar las series con los MIN y su uso. Este reporte lo hacemos con un personal que hasta el momento lo hemos contratado únicamente por horas debido a la falta de espacio físico en la oficina, este no ha sido tampoco personal fijo ya que no ha sido personal que sabe manejar formulas, y hojas de calculo dinámicamente.

El TERCER CUADRO DE CONTROL son las series de los equipos vendidos en Prepago con Terminal el cual también es validado por esta persona digitadora que debe saber bien formulas. Este cuadro es el que requiere mayor control e paso de información al Gerente Comercial ya que estos teléfonos vendidos con un descuento de hasta 15% del costo nuestro, o sea vendemos en perdida, es el de mayor preocupación por el crédito que otorgamos al subdistribuidor, 15 a 30 días. Este cuadro refiere el equipo vendido que no se ha activado vendido a cierto subdistribuidor en los reportes que se han sacado tenemos dos falencias el cual es que los reportes indican que hay teléfonos que no han sido activados pero estas series de equipos que están con cierto MIN no están todas validadas en el reporte de la operadora ya que los MIN que nos entregaron el personal de bodega no siempre se encuentran en el reporte ya que no se los encuentra. Entonces hemos optado por validar el numero MIN que el personal de bodega a asignado a es En dos ocasiones se han tenido que ir a la operadora para validar estos valores que no se encuentran canceladas.

RESUMEN DEL BALANCE ECONOMICO 2007

Wirelessphone C. A., inicio sus operaciones a finales del mes de Octubre del 2007 abriendo sus oficinas de Quito, Manta y Portoviejo para la comercialización de los productos enumerados anteriormente.

En relación a la posición económica los estados tanto de Resultados como Financiero, expresan lo siguiente:

1. Estado de Resultados:

Ingresos	271,130.75
Costos y Gastos	<u>339,731.40</u>
Perdida	68,600.65

La perdida establecida en este balance es debido a que los teléfonos que se venden a los mayoristas tiene la misma que esta explicada en LINEAS DE NEGOCIO Y SU RENTABILIDAD y adicionalmente con la misma forma de comercialización los CHIPS.

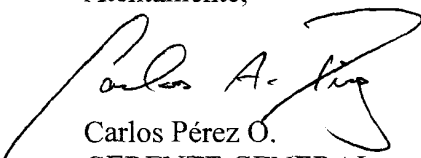
2. Estado de Situación:

Activos	384,720.32
Pasivos	307,570.97
Patrimonio	77,149.35

En el año 2008 nuestra empresa recuperara los valores que refleja en perdida debido a los pagos de las activaciones de los equipos de Prepago y los valores de los CHIPS que surgirán de las recargas de los clientes durante los 6 meses posteriores a la venta.

Una vez más quiero expresar mi agradecimiento a todos los colaboradores de la empresa.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Carlos A. Pérez O.', written over a horizontal line.

Carlos Pérez O.
GERENTE GENERAL

c.c. file