

15478

**INFORME ANUAL  
DEL GERENTE GENERAL Y REPRESENTANTE LEGAL  
EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2008**

A los señores Accionistas de la Compañía *Datos Movilidad y Voz Datmovo Ecuador S.A.*

Señores Accionistas:

En cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, contempladas en la Ley de Compañías vigentes y Estatutos de la Compañía *Datos Movilidad y Voz Datmovo Ecuador S.A.*, respectivamente, me permito poner en consideración de la Junta General de Accionistas el presente Informe, por las labores desarrolladas en el ejercicio económico del 2008, por la Administración de la Compañía:

**1.- OBJETIVOS DE LA COMPAÑIA**

En el periodo económico motivo de este informe, la Compañía ha desarrollado sus operaciones en observancia a los objetivos sociales, habiendo dedicado su esfuerzo al desarrollo de su estrategia de promoción de ventas.

Los Estados Financieros adjuntos, Estados de Situación Financiera y Estado de Perdidas y Ganancias, evidencian su situación financiera y el movimiento económico comprendido entre el mes de enero y el treinta y uno de diciembre del 2.008.

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

La Administración de la Compañía ha cumplido las disposiciones superiores emanadas de la Junta General de Accionistas.

El Estado de Resultados al cierre del período en diciembre 31 del 2008, no arroja utilidad del ejercicio económico, por cuanto la empresa espera que la situación económica del país mejore para reabrir operaciones.

**3. - ASPECTOS GENERALES.**

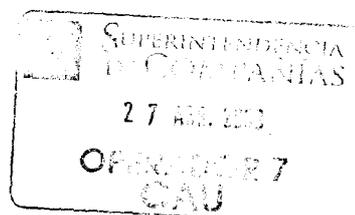
Los registros contables con sus respectivos anexos y documentación de soporte se encuentran en las oficinas de la Compañía a disposición de los señores socios en caso de requerirlo.

**4.- COMENTARIOS COMERCIALES:**

Resumiendo lo acontecido durante este año lo detallo de la siguiente manera:

En el primer trimestre del año se realizaron visitas de reconocimiento al mercado y sobre todo actualizarse en productos cuya tecnología en 7 años había cambiado mucho e igualmente empezar a conocer otros productos que se habían visto muy superficialmente.

Ya para el segundo trimestre se realizaron visitas a Clientes que de una u otra manera me conocen personalmente, analizando en algunos las posibilidades de Proyectos a la vez que se les indicaba quienes éramos y a que nos dedicamos. Existía en esos momentos incertidumbre a nivel Político en el País que hizo que



muchas empresas que tenían planeado sus proyectos los pospusieran en ese momento para la segunda etapa del año.

Posteriormente en el siguiente trimestre se trato de abrir opciones en las 100 empresas más grandes del Ecuador, teniendo reuniones de presentación de DAMOVO, sus productos y servicios. Tuvimos algunas opciones que desafortunadamente se perdieron por diferentes motivos siendo principalmente la diferencia de precios en ese momento y comenzando a identificar parte de la competencia y cuales nuestras debilidades.

Así mismo a finales de este trimestre se buscó un nuevo enfoque en empresas puntuales en las que se había logrado sembrar inquietud y sobre todo en las que se encontró la oportunidad de un Proyecto. Se han ido trabajando poco a poco y para entonces ya se había logrado presentar en el mercado cerca de USD 180.000,00 en ofertas.

Para ese momento todavía no se habían decidido las empresas a comprar y algunas de estas definieron aplazar los proyectos para el año entrante.

En este último trimestre ya se concretaron más, algunos de los proyectos pero desafortunadamente no ha habido una decisión favorable a DATMOVO. Casos como el del Banco del Pichincha que se perdió por diferencia técnica y precio, adjudicándole a AVAYA; PANCHONET se perdió por impresión de la persona que evaluó las ofertas encontró en las visitas realizadas a cada uno de los proponentes que el soporte nuestro es subcontratado y le habían otorgado a servicio técnico y soporte un alto valor. Al final se definieron con ALCATEL.

Adjunto presento tabla con los proyectos que todavía tenemos pendientes por definir para el año entrante.

Como conclusiones importantes comerciales considero que ha sido positivo en el sentido que para haber comenzado la empresa hace un año en plenas campañas electorales se ha avanzado bastante, teniendo en cuenta que la empresa es NUEVA para el mercado de tecnología, En la parte de VOZ Ericsson en el Ecuador desapareció desde hace más menos 8 años y el mercado reconoce mucho a las empresas que representan las marcas de AVAYA, SIEMENS, HUAWEI y ALCATEL y si a eso le sumamos la compra de Aastra a Ericsson es más complicado que le reconozcan por lo que se sigo usando el nombre de Ericsson para poder dar a conocer la marca.

En cuanto a la parte de DATOS, CISCO es bien reconocido y aceptado, sin embargo las condiciones de precio en el mercado ecuatoriano son muy hacia precios bajos y productos de calidad, CISCO desafortunadamente es producto costoso y no todas las empresas están dispuestas a invertir tanto.

Por el lado de la INFRAESTRUCTURA se han analizado algunas opciones en proyectos puntuales incluyendo dentro de la gama de productos de esta área envío tabla en la resumen el estado de cada cliente ofertado y visitado, sin embargo quiero resaltar que tenemos todavía pendientes clientes como BLUE CARD, EMASEO, DHL International, PANAMERICANA, LATECH, LIBRERÍA SUPERPACO Y BANCO DEL PICHINCHA, en los que no se ha tomado una decisión y podemos sacarlos adelante a favor nuestro. Más o menos entre todos suman USD 157,000,00 y que espero que por lo menos el 70% de estos negocios sean nuestros.

Así mismo estamos desarrollando proyectos como TOYOTA-CASABACA en la que podemos involucrar varios productos y servicios y que por su tamaño merece que le demos una solución acorde y con buen precio. Se tienen los datos de voz de todas las agencias, sin embargo tengo pendiente visita para los datos de sistemas e informática para la solución CISCO. Por otro lado ya se ha cotizado CCTV para lo comercial, faltaría determinar lo de seguridad adicional a la DEMO que se quiere realizar.

Igualmente se tienen los datos de las planillas telefónicas de todos los locales de ventas para argumentar el porqué del cambio, no solo por tecnología sino por consumo. Actualmente para comunicarse de Agencia a Agencia tienen que

realizar llamada local y eso les genera bastante dinero por lo que plantearemos en la solución COSTO-BENEFICIO por adquirir nuestros equipos y servicios. Por otro lado estamos realizando contactos con funcionarios de algunas empresas públicas para determinar proyectos o requerimientos en los que podamos participar.

En cuanto a pérdida de negocios en su gran mayoría han sido por precio, ya que en algunas de ellas, en equipos CISCO por ejemplo al presentarnos ha sido casualidad que en tres de ellas las perdimos contra la misma empresa (ANDEAN TRADE), la cual la componen ex compañeros de IBM de algunos de los señores de CISCO y que por más de que se reporte entre comillas primero no sabemos cómo obtienen mejor precio pero lo obtienen. En la parte de Aastra-Ericsson las pérdidas han sido netamente por precio con Alcatel y Avaya y o porque tenemos menos de un año de abrir en el País.

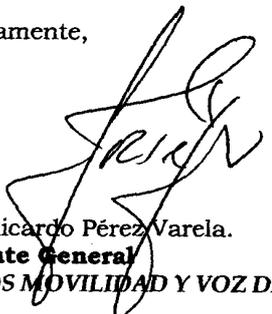
Así mismo he presentado a PANAMERICANA una oferta de RED ELECTRICA con proveedor local pero igual por no tener personal directo sino subcontratado lo perdimos por precio y respaldo.

Estimo que en este trimestre los Clientes habiendo pasado las elecciones del referéndum puedan tomar decisiones favorables a nosotros.

## II. ADMINISTRATIVO LEGAL Y FINANCIERO:

- Se compro un Software antivirus dado que no lo habíamos tenido en cuenta cuando compramos los equipos. Ya está instalado y funcionando.
- Vamos a contratar los servicios de mensajería a partir del mes de Noviembre.08, dado que no hemos necesitado mucho de los servicios puntualmente.
- Contamos como Asesores en Importación y Exportación la Agencia de Aduanas MARTINPACIFIC.
- Estamos registrados ante el SRI para debito bancario en el pago de impuestos mensual.
- Igualmente se realizaron los registros de SURATEL (Servicios de Correo e Internet) y PORTA (Celulares) para realizar el debito bancario mensualmente.
- En trámite el registro para débitos bancarios, lo del IEES (seguro social) y lo de Andinatel (Líneas telefónicas Públicas).
- Se está coordinando con los Señores Guerra & Asociados el día de mañana toda la logística a seguir para la presentación de informes contables mensuales y la manera como se debe operar.
- Los contratos de Arriendo y de las líneas telefónicas están a nombre de DATMOVO ECUADOR S.A., como se había acordado de hacer el traspaso de QUIMANDI a DATMOVO.
- A la fecha ya estamos al día con todos los proveedores a los que se les debía.

Atentamente,

  
Ing. Ricardo Pérez Varela.  
**Gerente General**  
DATOS MOVILIDAD Y VOZ DATMOVO ECUADOR S.A.

