

**SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.**

**INFORME DE GERENCIA**  
**AÑO 2010**

**SEÑORES**  
**MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS**  
**SATELITEDIRECT DEL ECUADOR CIA. LTDA.**

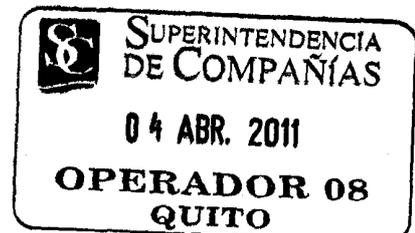
De mi consideración:

Es un placer para mí, como Representante Legal de Satelitedirect del Ecuador Cia. Ltda., el dirigirme a Ustedes con el fin de resumirles tanto el cumplimiento administrativo como financiero de la empresa en sus diferentes dimensiones.

El presente más que un informe resumirá ciertos aspectos considerados como logros y fortalezas de nuestra empresa en el período comprendido entre 01 de enero al 31 de diciembre del 2010, así como también de los puntos débiles que quedaron pendientes y que deberán ser mejorados en el año venidero.

Siendo este periodo apenas el segundo año de actividades de la empresa hemos logrado forjar bases muy sólidas en todo sentido.

Dentro del área administrativa se ha logrado establecer los parámetros definitivos para la contratación del personal de la empresa, principalmente del personal comercial que ha sido el grupo más vulnerable en este año. Con toda la experiencia ganada en este campo, para el próximo se pondrá mucho más énfasis en la calidad del personal que se contrata, se realizarán capacitaciones con mayor frecuencia, si es posible semanalmente, con el fin de entregar todas las herramientas necesarias al personal y así exceder los requerimientos de calidad de servicio que nuestra empresa y nuestro principal aliado, Directv del Ecuador, requieren.

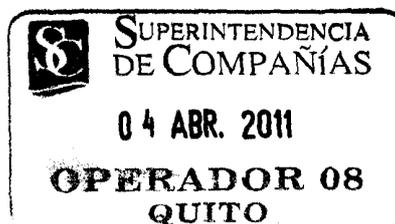


De igual manera, se han regularizado varias actividades que en el primer año de vida de la empresa quedaron pendientes, tales como la elaboración de contratos de trabajo, mantenimiento de carpetas individuales del personal, solicitud de facturas a los proveedores, entrega de uniformes, etc. Uno de los objetivos primordiales para el próximo año es la preparación de un reglamento interno de trabajo que sirva a todos los colaboradores de la empresa como guía para el desempeño de sus labores. También nos enfocaremos en la preparación de un manual de funciones de cada una de las posiciones dentro de la empresa para tener un referente y un soporte para el personal tanto antiguo como nuevo.

En la parte financiera a inicios del año 2010 se dio un paso muy importante para el crecimiento de la empresa: la apertura de una nueva oficina en la ciudad de Salinas, provincia de Santa Elena. Esta apertura nos brindó la oportunidad de entrar en un mercado totalmente desatendido y muy receptivo a nuestro producto y servicio. De hecho, en el transcurso del año, la empresa logró captar más de 3,000 nuevos suscriptores para Directv, lo cual representa un 150% de crecimiento en relación al año 2009.

Para el año 2011 nuestra principal expectativa es la apertura de una oficina en la ciudad de Quito y de ser posible en otras ciudades del norte del país. Esto se podrá realizar ahora que los supervisores de las oficinas de Guayaquil y Salinas se encuentran perfectamente entrenados y capacitados para el manejo de cada una de sus oficinas. Este también ha sido un gran paso dentro de la empresa pues los dos supervisores han afianzado sus habilidades y conocimientos, constituyéndose en verdaderos líderes de sus grupos de trabajo.

A pesar de la entrada al mercado de un nuevo producto "Equipo Prepago," que en un principio redujo mucho las ventas del producto "Postpago," que es el que nuestra empresa promueve, en el transcurso del año se logró incentivar a la fuerza de ventas para que explique al cliente las ventajas y diferencias del uno sobre el otro y tuvo un gran resultado porque se pudo mejorar el número de ventas de acuerdo a lo requerido por Directv. Además, el producto Prepago se ofreció solamente a través de cadenas comerciales no de los distribuidores autorizados, lo cual quitó fuerza y presencia frente a los clientes.



En el año 2011 se nos ha informado que los distribuidores podremos ofrecer los dos productos por lo que se espera que esto fortalezca nuestra imagen y nos permita captar un mayor número de clientes.

En relación al tema contable en el año 2010 se pudo igualmente afianzar el trabajo realizado en el año 2009 con la empresa a la cual se subcontrata el servicio. Esto nos ha permitido ser más eficientes con el manejo de nuestros recursos al tener la información correcta e inmediata. Para el año 2011 se prevé mantener los servicios de la misma empresa, mejorar la comunicación, y sobre todo tratar de evitar cualquier error que ponga en peligro la imagen de la empresa frente a los empleados y a las instituciones reguladoras.

En cuanto a los resultados económicos de la empresa, me es grato informar que durante el año 2010 se obtuvo nuevamente una ganancia, a pesar de que la mayoría de los ingresos se canalizaron en mejoras a los locales, en adquisición de activos (computadores, muebles de oficina, enseres), en entrega de uniformes a los empleados, etc. En el año 2011 se espera volver a cerrar el año con utilidades en vista de las excelentes oportunidades de crecimiento de la empresa a nivel interprovincial que se presentan.

Cabe mencionar que nada de esto sería posible sin la colaboración de todo el personal de la empresa.

Agradezco la confianza depositada en mi persona para el desempeño de tan importantes funciones y espero seguir colaborando de la mejor manera.

Atentamente,

  
Ing. Rafael J. Obando  
GERENTE GENERAL

