

## INFORME DEL GERENTE CORRESPONDIENTE AL PERIODO 2015

El Sr. Gerente procede a dar su informe manifestando que durante el periodo 2015 logramos nuestro principal objetivo que fue calificar como Distribuidores Autorizados de CLARO.

Para empezar nuestra relaciones comerciales con CONECEL fue necesario sacar una garantía en el Banco del Pichincha, a nombre personal para lo cual el Dr. Luis Benigno Narváez Figueroa hipotecó un bien el cual respalda dicha operación por el valor de 30.000 dólares

Comenzar las relaciones con CONECEL S.A. marcó el inicio de nuestra principal actividad económica, rápidamente incorporamos un equipo de venta para planes, y comenzamos a recorrer toda la provincia de Loja y Zamora en busca de clientes.

De la misma manera comenzamos ya con la venta bases para recargas electrónicas, otra parte del negocio el cual teníamos que hacerlo crecer rápidamente para que nos resulte rentable.

El primer semestre del año nos costó mucho adaptarnos y hacernos conocer en el mercado, y de hecho hay lugares en la provincia que todavía no conocen como distribuidores autorizados, pero la constancia y el tiempo permitirán lograr consolidarnos en la provincia de Loja y Zamora.

Para el segundo trimestre del año se incorporaron nuevos vendedores y con una mejor organización interna, nuestras ventas comenzaron a incrementarse. Cumpliendo con las metas que operadora nos propone.

Gracias a nuestra gestión y a los bonos de cumplimiento pudimos comprar un Vehículo, el cual se utiliza para la movilización de los vendedores.

El por otra parte también logramos incrementar la venta de recargas consiguiendo buenos clientes, aunque para este producto nos falta hacer mucho más trabajo. Hay muchos clientes que vienen trabajando largo tiempo con la competencia lo que resulta difícil captarlos.

Para el último trimestre del año también comenzamos con la venta de equipos amigo Kit, producto que para la venta se pierde un 50% del valor de compra, dicho valor se tendría que recuperar hasta en 6 meses y a partir de eso la ganancia. La incorporación de este nuevo producto nos trajo complicación en nuestra liquidez debido a la forma de ganancia del mismo. La falta de liquidez se complicó con una multa por unas Tablets que fueron ingresadas mal en el sistema.

También tenemos que mencionar que el crecimiento de la empresa ha involucrado muchos más gastos, se ha incrementado el personal, para que cumpla distintas funciones como ingreso de solicitudes y venta de recargas. Y también se han incrementado gastos para viáticos de los vendedores.

De manera general considero que se ha hecho un buen trabajo en este año, sin embargo hay muchas cosas que se tienen que corregir.

---

Para este nuevo año 2016 nos proyectamos a ser la mejor distribuidora del SUR DEL PAÍS, incrementaremos personal para ventas y captaremos muchos más clientes de recargas y tarjetas prepago.

Nos proyectamos a la vez a nuevas provincias como Zamora, Morona Santiago, Azuay y El Oro.

Pero también será un año de mucho más sacrificio, tendremos que reducir nuestros gastos en viáticos, optimizar nuestras ventas controlado más a nuestro personal de ventas. Y tendremos que incrementar muchos más controles, para proteger nuestro capital.

Agradezco la confianza de ustedes señores socios y pongo a consideración mi informe.

Atentamente,



Sr. Luis Santiago Narváez Ordoñez

GERENTE