

INFORME DE GERENCIA DE HIPERCELL CIA. LTDA. PERIODO 2007

1.- Hipercell cía. Ltda. Inició sus operaciones comerciales como estaba previsto el día 1 de junio de 2007 .

De acuerdo a asamblea general extraordinaria se resolvió cambiar la dirección del domicilio de la empresa a la ciudad de Loja, cuyo trámite se realizó en todos los organismos públicos necesarios y se obtuvo legalmente el cambio de domicilio.

Las operaciones comerciales del primer se realizaron de acuerdo a lo programado faltando una base tip para cumplir las metas impuestas por la operadora. La venta de tarjetas prepago se cumplió y se obtuvo una comisión de \$ 3.600.00 y comisiones por planes y venta de equipos \$ 2.500.00 , se estructuró el equipo de venta de amigo kit con cuatro personas que lograron vender 120 equipos

En el mes de julio si se cumplieron las metas establecidas por la operadora a pesar del exagerado incremento en los cupos de amigo kit. Se produjo el asalto al vehículo que transportaba equipos comprados en Guayaquil por un monto aproximado a \$ 6.700.00 y 125 equipos, se resolvió que la perdida la asuma la compañía. Se comisionó por cumplimiento de metas \$ 5.800.00 y por venta de tarjetas \$ 3.400.00 , vendió amigo kit con comisiones para los subdistribuidores de \$ 10.00 , se aplicó 82 líneas en planes postpago .

Se solicitó a la operadora explicaciones del porque del incremento de cuotas en amigo kit de la manera que se elevaron y hasta la fecha no ha existido respuesta alguna.

En el mes de agosto se decide no comprar más amigo kit por el incremento exagerado en la cuota para este mes y las metas impuestas por la operadora no se cumplen y se empieza a eliminar el equipo de ventas de postpago, se sigue comprando tarjetas prepago en cantidades menores que abastecen a los locales propios de Loja y Zamora.

El mes de septiembre empieza el cierre de la compañía con el despido de algunas personas y se toma la decisión de vender las acciones, para los cual existen algunos interesados.

En el mes de octubre recibimos la visita del Sr. Javier Santelly, Gerente Nacional de distribuidores de porta con quien nos reunimos para tratar aspectos de recapitalización y reinicio de relaciones comerciales, lo cual no tuvo ningún efecto por que la decisión de venta de las acciones ya está tomada.

Luego de esta reunión hemos tenido relaciones comerciales con conecel solamente en compra de tarjetas prepago.

Finalmente hemos estado en conversaciones con el Ing. Celso Aguilar quien tiene interés en comprar las acciones, negociación que se la hará en los primeros días del mes de enero de acuerdo a la resolución de la junta general de accionistas.

Hasta aquí el informe de gestión de la gerencia de HiperCell cía. Ltda. Del periodo junio a enero del 2007



Atentamente

Ing. Iván Guarnizo Torres

GERENTE GENERAL DE HIPERCELL CIA. LTDA.