

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017

**SEÑORES
MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
MEGANTV COMUNICACIONES CIA. LTDA.**

De mi consideración:

Es un gusto para mí, como Gerente General y Representante Legal de MEGANTV COMUNICACIONES CIA. LTDA., el dirigirme a ustedes una vez más, para darles a conocer los resultados del primer año de gestión de la empresa.

MEGANTV inicio con mucha fuerza el año fiscal, buscando finiquitar el proceso de aprobación y creación como proveedor de CONECEL (CLARO). Sin embargo, este proceso se alargó de una manera inesperada, por los múltiples requerimientos de trámites y documentos como garantías, seguros, etc.



Hacia el final del primer trimestre ya se pudo regularizar este tema y empezó la creación de usuarios, claves, y accesos a los diferentes sistemas informáticos utilizados por CONECEL. Este proceso también tomo sobre los 3 meses, por lo que recién para el mes de Junio, ya estábamos listos para arrancar con las ventas e instalaciones del servicio de CLARO.

Se realizó la contratación y capacitación de varios grupos de trabajo, específicamente de ventas, pues CONECEL nos comunicó que para poder operar en la parte técnica, debíamos cumplir con otros

requisitos, que aún no podíamos presentar (nuevas pólizas y garantías, contar con un local comercial con bodega, etc.).

Se empezaron a cerrar ventas, se presentaron dificultades tales como falta de confiabilidad en el trabajo técnico, pues se encontraron muchos casos de negativa en la factibilidad de instalar.

En otras ocasiones, la demora en la aprobación, la falta de conocimiento de algunos de los aplicativos tecnológicos, causaron quejas por parte de los clientes y por ende, desincentivo a los vendedores quienes viendo estas complicaciones, simplemente no pasaban de las capacitaciones y empezamos a tener una rotación importante.

Se recibieron algunos pagos por las ventas efectuadas, lo cual ayudo a cubrir de manera mínima algunos costos asociados con la generación de las mismas. Sin embargo, no se tuvo un flujo importante ni una operación estable y productiva para el resto del año.

De acuerdo a las reuniones mantenidas con ustedes y debido a la incursión de otros servicios más económicos y con mayor alcance al cliente (CONECEL tiene una área limitada de cobertura), pudimos constatar que las ventas no crecían, se complicaba la contratación de personal serio y con predisposición de trabajo, y aun cuando se ofrecía sueldo y beneficios de ley, no se concretaban las relaciones laborales.

Aun cuando se hubiera hecho una inyección de capital, se pudo proyectar que con un número reducido de ventas, no se podía alcanzar los objetivos propuestos en la relación contractual con CONECEL, razón por la cual se está analizando la continuidad de la misma, y planteando estrategias diferentes para incursionar en otros ámbitos que sean de mayor productividad y beneficio para la empresa.

Se espera definir estas nuevas estrategias y nueva canalización de oportunidades de negocio hasta finales del primer trimestre del año 2018, que coincide con la finalización del contrato con CONECEL.



Esto es cuanto puedo informar en relación a las actividades de la empresa durante el año 2017.

Nuevamente agradezco la confianza depositada en mi persona para el desempeño de tan importante cargo.

Atentamente,



Ing. Gustavo Ivan Morales Ruiz
GERENTE GENERAL