

Quito, marzo 2018

**Señores socios**

Me place dirigirme a ustedes para poner en vuestra consideración el informe de mi gestión al frente de la gerencia de la empresa.

Como ustedes comprenderán, una empresa que empieza sus actividades, difícilmente va a tener ganancias el primer año. KLARCELL BUSINESS CENTER COMMUNICATIONS S. A., no podía ser la excepción; por lo que las operaciones correspondientes al año 2017, que comenzaron realmente en el mes de julio, se cerraron con una pérdida de \$ 18.126,70; merced a un ingreso neto por comisiones de \$ 29.120,48 y gastos totales de \$ 47.247,18.

Esta situación nos obliga a ser más eficientes en el ámbito de los gastos, y más efectivos en el lado de los ingresos, para poder incrementarlos a través del incremento en la venta de líneas de telefonía móvil de la marca CLARO, que es nuestra principal y, por el momento, única línea de ingreso.

Nos mantendremos en la actividad principal que es la de comisionista de la compañía CONECEL, dueña de la marca CLARO, no obstante buscaremos la posibilidad de incrementar la línea de negocios, que sean complementarios con nuestra actividad principal.

Demás está manifestar que con las acciones que estamos tomando, esperamos mejorar sustancialmente nuestra producción y, por ende, los resultados económicos.

**Gracias por su confianza.**



**Sr. Luis Eduardo Campaña Rodríguez**  
**GERENTE GENERAL**