



**INFORME DE GERENCIA
AÑO 2009**

INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DE 2009

Señores Accionistas

Como lo determina la Ley de Compañías me permito poner en consideración el Informe de Gerencia correspondiente al periodo de enero a diciembre de 2009

GENERALIDADES

El año 2009 se caracterizó por ser un año difícil en el aspecto económico, político y social, un año lleno de aspectos negativos en lo que respecta a la salud, así a mediados de abril el brote de la gripe porcina conocida como AH1N1 , en el panorama político las elecciones para Presidente ocasiona un gasto electoral importante, a inicios de noviembre el país afronta una crisis energética debido a la disminución del caudal de la central de Paute empezando con los apagones que repercute en la producción y origina una disminución en la economía nacional..

Los indicadores económicos a finales del año 2009 refleja una inflación del 4.31% con un crecimiento del PIB del 0.36% reflejando un desempeño económico positivo a pesar que se esperaba una recesión por los efectos de la crisis económica del año 2008.

ANALISIS DE LA OPERACIÓN DE LA COMPAÑIA

Recurso Humano.- siempre he considerado que quienes formamos OLACELL contribuimos para el cumplimiento de nuestros objetivos y metas, el área administrativa en el año analizado no ha sufrido cambios significativos en su estructura, registrando en el año cinco empleados, el área de ventas ha sufrido ciertos cambios prescindiendo de un ejecutivo de ventas de amigos kit y de un ejecutivo de post-pago. En el mes de julio PORTA empezó a comercializar el producto de recargas electrónicas siendo necesario contratar una ejecutiva de ventas para este nuevo cargo, como complemento de nuestro equipo de trabajo se han realizando alianzas estratégicas con ejecutivos de ventas de post-pago como vendedores externos que han contribuido de igual manera al

cumplimiento mensual de nuestras metas. El recurso humano del departamento administrativo y ventas a finales del año estuvo estructurado de la siguiente manera:

DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO:

- 1 Gerente General
- 1 Contadora General
- 1 Asistente Contable
- 2 Secretarias Ejecutivas

DEPARTAMENTO DE VENTAS:

- 1 Activador Planes
- 2 Atención a Clientes - Facturadoras
- 1 Supervisor de Ventas
- 6 Ejecutivos Post-pagos
- 1 Ejecutivo Prepago
- 1 Ejecutiva de Recargas
- 1 Asistente General
- 2 Ejecutiva de Ventas (Local #1)
- 1 Ejecutiva de Ventas (Local #2)

ANALISIS DE LOS INGRESOS

La operación de la compañía en el año 2009 refleja un incremento en las comisiones ganadas, a pesar del cambio en la política de PORTA en una reducción del 1,5% en los márgenes de tarjetas prepago desde el primero de julio de 2009, la eliminación del bono de mantenimiento para el producto de BAM y el cambio en el pago del bono de cumplimiento, que se lo efectúa por el cumplimiento total y no por capas como se lo realizaba hasta el 31 de mayo de 2009, Analizando los resultados tenemos que se recibió 591.835 dólares en el año 2008 y 708.282 dólares en el año 2009, reflejando un incremento del 19.68% como lo demuestra el siguiente grafico.



ANALISIS DE LAS VENTAS

Las ventas del año han disminuido en un 14,38%, sin embargo las estrategias implantadas demuestran la eficiencia para llegar a cumplir las metas y acceder a los bonos por cumplimientos. La política de crédito ha sido un poco conservadora procurando no exceder de los 20 días de plazo pero siempre con cierta flexibilidad.

Los descuentos y comisiones han sido reajustados con la finalidad de ser competitivos pero de una manera conservadora.

A continuación se presenta en un cuadro comparativo de las unidades y valores en dólares vendidos en el año 2008 y 2009:

PRODUCTOS	2008		2009		VARIACION	
	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$
AMIGOS KIT	11.152	647.002,51	9.194	454.278,35	-1.958	-192.724,16
TARJETAS PREPAGO	562.513	1.906.928,41	369.014	763.890,01	-193.499	-1.143.038,40
AMIGOS CHIP	16.798	55.848,40	18.715	62.438,83	1.917	6.590,43
TELEFONO POST-PAGO	1.727	6.373,20	3.450	112.935,60	1.723	106.562,40
VENTA MINUTOS LOCUTORIOS		58.004,92		26.657,67		-31.347,25
VENTA DE ACCESORIOS		1.278,15		1.681,80		403,65
TOTALES		2.675.435,59		1.421.882,26		-1.253.553,33

Del cuadro anterior se aprecia un crecimiento en unidades y valores de los productos amigos chip con el 11.8% y teléfonos post-pago con el 1.672%. En tarjetas prepago existe una disminución del -59.94%, amigos kit con el -29.79 y venta de minutos con el -54,04%. Los motivos para esta disminución se deben especialmente al mantenimiento de las políticas de ventas en los descuentos, plazos y en el caso de los locutorios se debe a la devolución de casi la totalidad de los chips locutorios, originado por la comisión reducida que paga PORTA.

ANALISIS DE LOS GASTOS

GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos administrativos de la compañía han sufrido un incremento en lo que respecta al rubro de cargos por nomina, bonificaciones, uniformes, suministros de oficina, depreciación, y honorarios entre los más importantes.

Del análisis realizado se desprende que los gastos administrativos del año 2009 ascienden a 81.882 dólares que representan el 21,94% de los gastos totales, comparando con los gastos del año 2008 hay un incremento del 40,95 % y la relación frente a las ventas es del 5,75% que demuestra un incremento del 3,59% en comparación al año anterior.

Los gastos administrativos se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2008		AÑO 2009		VARIACION	
						%
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	33.451		48.676		45,52	
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	3.690		1.153		(68,75)	
GASTOS OFICINA	6.511		9.723		49,35	
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	4.923		9.000		82,82	
PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES	1.095		472		(56,91)	
GASTOS DE GESTION	2.963		5.898		99,03	
CONTRIBUCIONES	-		301		-	
HONORARIOS PROFESIONALES	1.682		3.031		80,21	
GASTOS COMUNICACIONES	2.858		3.628		26,96	
GASTOS JUDICIALES Y LEGALES	923		-		(100,00)	
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	58.094		81.882		40,95	



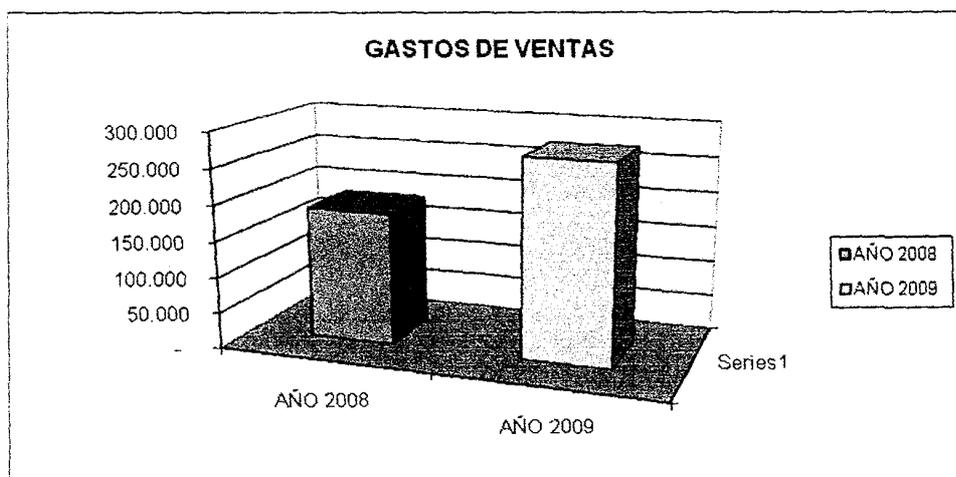
GASTOS DE VENTAS

Del análisis realizado se desprende que los gastos de ventas del año 2009 ascienden a 274.297 dólares que representan el 73,51% de los gastos totales, Los gastos de ventas han crecido en un 47,74% en relación al año 2008, principalmente los rubros de

remuneraciones con el 72,90% y comisiones con el 42,23% influenciado por el registro de los gastos de sueldos y horas extras de los empleados de nuestros puntos de venta, y el pago de comisiones a los free lance. Los gastos en relación con las ventas representan el 19.29% reflejando un incremento en comparación al año anterior del 12,35%.

Los gastos de ventas se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS DE VENTAS	AÑO 2008	AÑO 2009	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	39.679	68.603	72,90
GASTO COMISIONES	77.157	109.737	42,23
CHARGE BACK	-	31.116	100,00
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	18.002	9.547	(46,97)
GASTO PLANES	-	-	100,00
GASTOS VARIOS VENTAS	50.821	48.425	(4,71)
GASTO EVENTOS	-	5.875	100,00
GASTO MOV. EJECUTIVOS A.K.	-	996	100,00
TOTAL GASTOS DE VENTAS	185.658	274.297	47,74

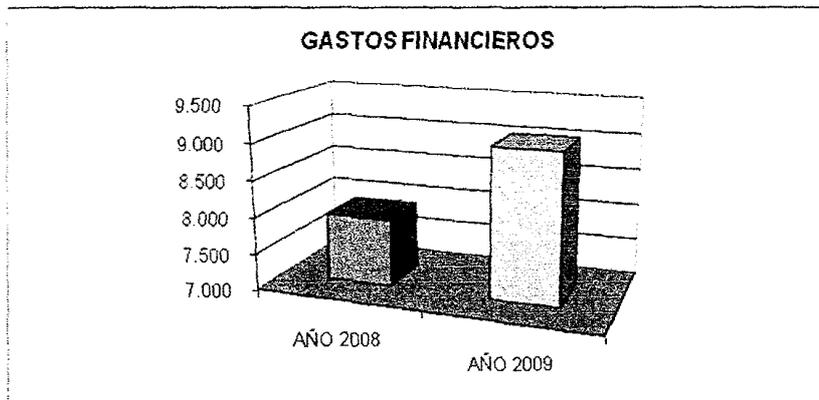


GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros ascienden a 9.042 dólares que representan el 2,42% de los gastos totales, hay un incremento en el rubro de intereses originados por el financiamiento

bancario. Comparando con el año anterior refleja un incremento del 13,99% y sobre el valor de las ventas totales el 0,63%.

GASTOS FINANCIEROS	AÑO 2008		AÑO 2009		VARIACION
					%
CHEQUERA E IMPUESTOS	664		776		16,83
SOBREGIROS	81		26		(67,98)
INTERESES BANCARIOS			3.000		100,00
SERVICIOS BANCARIOS	7.188		5.241		(27,08)
TOTAL GASTOS FINANCIEROS	7.933		9.042		13,99



GASTOS NO OPERACIONALES

Los gastos no operacionales ascienden a 7.911 dólares que representan el 2,12 % de los gastos totales, en relación al año anterior ha sufrido un incremento originado por los pagos a Andinatel, retenciones asumidas por la empresa, intereses por mora tributaria, entre los más representativos. Los gastos en relación a las ventas totales representan el 0,56%.

GASTOS NO OPERACIONALES	AÑO 2008	AÑO 2009	VARIACION %
MULTAS FISCALES	-	608	100,00
OTROS GASTOS	4.689	7.303	55,75
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	4.689	7.911	68,73



ANALISIS ECONOMICO

La compañía refleja un decremento en las ventas globales lo que repercute en los resultados del ejercicio económico analizado, la disminución en la comercialización de amigos kit, tarjetas prepago, consumo de minutos en locutorios ha generado que los ingresos no sean muy alentadores, por otra parte los gastos han aumentado sin lograr su disminución, por tratarse de gastos fijos como sueldos, beneficios sociales, comisiones, gastos operativos de nuestros dos puntos de ventas, interese financieros entre los más relevantes.

El Activo total se encuentra integrado por el activo corriente con el 82,73%, activos fijos con el 16,82% reflejando un incremento por la compra de un vehículo para ventas, y los activos diferidos con el 0,45% del total del activo, el pasivo integrado por el pasivo corriente con el 38,82% y el patrimonio con el 61,18%.

El estado de resultados arroja una utilidad de \$37.112,08 dólares que representan el 2,61% del valor total de las ventas, la proyección realizada para el ejercicio económico 2009 no fueron posibles de cumplirlas un ciento por ciento especialmente en los productos de amigos kit y tarjetas prepago

Presento a continuación un análisis financiero sobre los índices más importantes:

Índice de Solvencia que mide la capacidad de cubrir las obligaciones a corto plazo refleja que tendría la empresa \$2,13 por cada dólar de deuda.

El Capital de Trabajo que representa en términos relativos cual sería el valor que dispondría la empresa a la fecha del balance para atender las operaciones comerciales y operativas de la compañía llega a \$127.738.

El Índice de Solidez demuestra que el 38% del total del activo está representado por todos los pasivos para con terceros

El Índice de Patrimonio refleja la propiedad neta de los accionistas sobre el activo total que en este caso representa el 62%.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2010

Las perspectivas de crecimiento para este año serán más factibles de llegar a cumplirlas siempre que el panorama político, económico y social sumado a las políticas comerciales de PORTA así lo permitan, se continuara implantando estrategias para lograr el crecimiento comercial de manera segura para mejorar los resultados obtenidos en el año

2009, pongo en consideración el siguiente cuadro que muestra el crecimiento proyectado por producto para el 2010:

PROYECCION DEVENTAS POR PRODUCTO

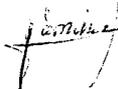
PRODUCTOS	UNIDADES
AMIGOS KIT	11,500
TARJETAS PREPAGO	\$1.430.000
AMIGOS CHIP	21.600
POST-PAGOS	2.880

PALABRAS FINALES

Señores accionistas expreso mi sincero agradecimiento por la confianza incondicional a mi gestión en calidad de Gerente General, el mismo que lo he venido desempeñando manteniendo los valores humanos y ante todo con la honradez que me caracteriza, y de igual manera hago extensivo mi agradecimiento a todo el personal por su contribución y entrega para el cumplimiento de los objetivos y metas.

Muchas gracias.

Atentamente,



Lic. CPA Guido Sánchez A.

