

**INFORME DE GERENCIA**  
**CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO ENERO I A DICIEMBRE 31 DE 2010**

Señores Accionistas

Como lo determinan los Estatutos y la Ley de Compañías me permito poner en consideración el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico de enero a diciembre de 2010.

**GENERALIDADES**

A pesar de la incertidumbre creada en nuestro país en lo que respecta a la falta de financiamiento del presupuesto del estado en varios sectores de la producción, las estrategias utilizadas por el gobierno han demostrado lo contrario reflejando una inflación del 3,33% en el año 2010 y una tasa de desempleo del 6.1% con un crecimiento del país del 4.6% que permitieron sostener del nivel del gasto corriente del año.

Los indicadores el país demuestran que no creció de igual forma que el resto de países de la región, registro el peor déficit comercial de su historia y el desempleo no cedió, fue un año de crecientes ingresos petroleros y tributarios y de grandes reformas legales, priorizando la inversión pública.

**ANALISIS DE LA OPERACIÓN DE LA COMPAÑIA**

Recurso Humano.- con la mística de seguir siendo líderes en la zona y contar con un talento humano que contribuya al cumplimiento de nuestros objetivos y metas, el área administrativa en el año analizado contrato a otra Asistente Contable registrando en su nómina a seis empleados, el área de ventas ha sufrido ciertos cambios *importantes* originado por el crecimiento de nuestras puntos de ventas, así, debido a la devolución del local por parte de CLARO, se estudió la posibilidad de arrendar dicho local *el mismo que* empezó a funcionar en manos de la compañía desde el mes de Julio, otro punto importante fue la obtención de la concesión de dos centros de atención en la ciudad del Tena y Puyo los mismos que empezaron a funcionar desde el mes de Agosto

El recurso humano del departamento administrativo y ventas a finales del año quedo estructurado de la siguiente manera:

#### **DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO:**

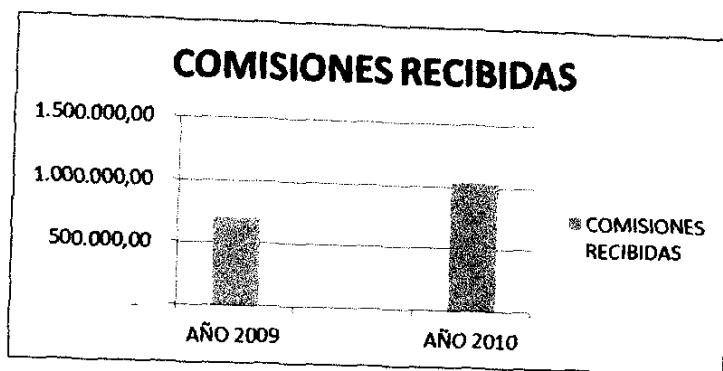
- 1 Gerente General
- 1 Contadora General
- 2 Asistentes Contables
- 2 Secretarias Ejecutivas

#### **DEPARTAMENTO DE VENTAS:**

- 1 Supervisor de Ventas
- 1 Activador Planes
- 1 Supervisor del Centro de Atención Matriz
- 1 Supervisora CVS Tena
- 1 Supervisora CVS Puyo
- 1 Ejecutivo de Recargas Electrónicas
- 7 Ejecutivos Post-pagos
- 2 Ejecutivas Atención a Clientes Mayoristas Matriz
- 1 Ejecutivo de Prepago
- 1 Ejecutiva de Ventas (Sucursal #1)
- 1 Ejecutiva de Ventas (Sucursal #2)
- 1 Asesoras del CVS Tena
- 1 Ejecutiva de Ventas Postpago Externa CVS Tena
- 2 Asesoras del CVS Puyo
- 2 Asesoras de Ventas Centro de Atención Matriz
- 1 Cajera
- 1 Ingeniero en Sistemas
- 1 Auxiliar de Servicios Generales con capacidades especiales
- 1 Asistente de Servicios Generales

#### **ANALISIS DE LOS INGRESOS**

La operación de la compañía en el año 2010 refleja un incremento importante en las comisiones ganadas, analizando los resultados tenemos que se recibió 708.282 dólares en el año 2009 y 1.032.323 dólares en el año 2010, reflejando un incremento del 45.75% como lo demuestra el siguiente gráfico.



### ANALISIS DE LAS VENTAS

Las ventas del año han tenido un crecimiento del 87,15%, lo que significa que las estrategias implantadas han sido adecuadas que han permitido llegar a sobre cumplir las metas planteadas. La política de crédito ha sido un poco conservadora sin embargo los días de crédito han tenido un incremento a 23 días de plazo, la competencia desleal han obligado a otorgar descuentos mayores para seguir manteniendo nuestro segmento de mercado.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las unidades y valores en dólares vendidos en el año 2009 y 2010:

PRODUCTOS	2009		2010		VARIACION		var.%
	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	
AMIGOS KIT	9.194	454.278,35	9.829	468.669,32	636	14.390,97	3,17
TARJETAS PREPAGO	369.014	763.890,01	99.275	622.021,12	-269.739	-141.868,89	(18,57)
AMIGOS CHIP	18.715	62.438,83	18.374	67.881,57	-341	5.412,74	8,67
TELEFONO POST-PAGO	3.450	112.935,60	3.247	90.420,38	-203	-22.515,22	(19,94)
PINES	-	-		1.396.411,02	-	1.396.411,02	
VENTA MINUTOS LOCUTORIOS		26.657,67		14.062,14		-12.595,53	(47,17)
VENTA DE ACCESORIOS		1.681,80		1.654,39		-27,41	(1,63)
<b>TOTALES</b>		<b>1.421.882,26</b>		<b>2.661.109,94</b>		<b>1.239.227,68</b>	<b>87,15</b>

Del cuadro anterior se aprecia un crecimiento en unidades y valores de los productos amigos kit con el 3.17% y amigos chips con el 8.67%. En tarjetas prepago existe una disminución del -18.57%, teléfonos de postpago con el -19.94%, venta de minutos con el -47.17% y venta de accesorios con el -1.63%, los motivos para esta disminución en el producto de tarjetas prepago se debe al despunte en la comercialización de recargas

electrónicas que ha venido sustituyendo a las tarjetas, otra disminución importante son los minutos de locutorios debido a que los subdistribuidores han dejado de trabajar con los chips de la operadora Claro. En conjunto se muestra un crecimiento que ha permitido obtener mayores ingresos reflejados en la utilidad operacional.

## ANALISIS DE LOS GASTOS

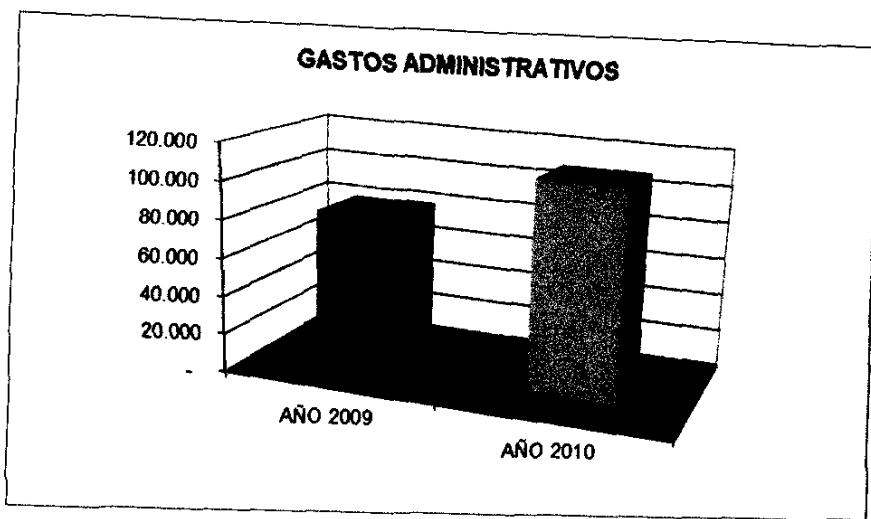
### GASTOS ADMINISTRATIVOS

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

Del análisis realizado se desprende que los gastos administrativos del año 2010 ascienden a 109.962 dólares que representan el 21,28% de los gastos totales, comparando con los gastos del año 2009 hay un incremento del 34,29 %. Y la relación frente a las ventas es del 4,13% que demuestra una disminución 1,62% en comparación al año anterior.

Los gastos administrativos se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2009	AÑO 2010	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	48.676	66.489	36,59
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	1.153	1.260	9,25
GASTOS OFICINA	9.723	12.213	25,61
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	9.000	11.244	24,94
PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES	472	729	54,56
GASTOS DE GESTION	5.898	8.393	42,31
CONTRIBUCIONES	301	2.935	876,11
HONORARIOS PROFESIONALES	3.031	2.961	(2,30)
GASTOS COMINICACIONES	3.628	3.725	2,67
GASTOS JUDICIALES Y LEGALES	-	12	-
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>81.882</b>	<b>109.962</b>	<b>34,29</b>

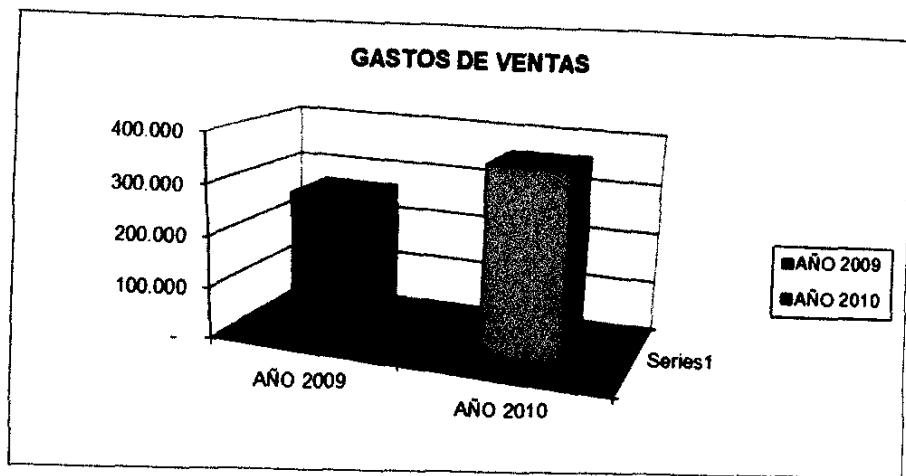


### GASTOS DE VENTAS

Del análisis realizado se desprende que los gastos de ventas del año 2010 ascienden a 365.142 dólares que representan el 70,65% de los gastos totales, Los gastos de ventas han crecido en un 33,12% en relación al año 2009, principalmente los rubros de remuneraciones, comisiones, charge back, gastos varios de ventas, gastos movilización ejecutivos y gastos eventos. Los gastos en relación con las ventas representan el 13.72% reflejando una disminución en comparación al año anterior del 5.57%.

Los gastos de ventas se distribuyen de la siguiente manera:

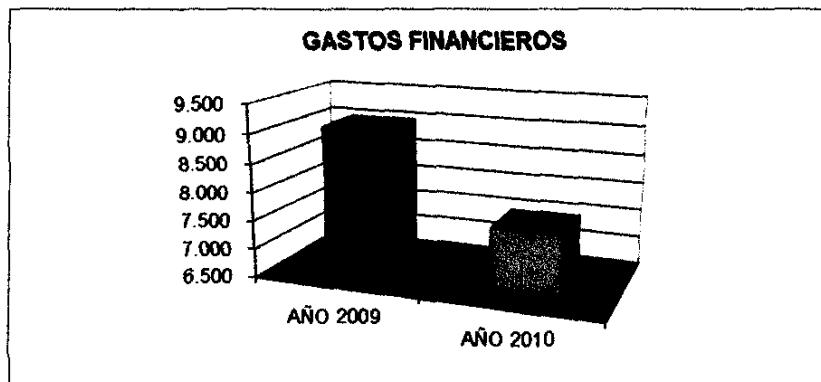
GASTOS DE VENTAS	AÑO 2009	AÑO 2010	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	68.603	87.883	28,10
GASTO COMISIONES	109.737	130.991	19,37
CHARGE BACK	31.116	42.572	36,82
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	9.547	11.506	20,51
GASTOS VARIOS VENTAS	48.425	78.685	62,49
GASTO EVENTOS	5.875	12.286	109,12
GASTO MOV. EJECUTIVOS A.K.	996	1.220	22,55
TOTAL GASTOS DE VENTAS	274.297	365.142	33,12



#### GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros ascienden a 7.537 dólares que representan el 1,46% de los gastos totales, hay una disminución general de los gastos financieros comparando con el año anterior refleja un -16.65% y sobre el valor de las ventas totales representan el 0,28%.

GASTOS FINANCIEROS	AÑO 2009	AÑO 2010	VARIACION %
CHEQUERA E IMPUESTOS	776	647	(16,63)
SOBREGRIOS	26	100	286,67
INTERESES BANCARIOS	3.000	243	(91,91)
SERVICIOS BANCARIOS	5.241	6.547	24,92
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>9.042</b>	<b>7.537</b>	<b>(16,65)</b>



## GASTOS NO OPERACIONALES

Los gastos no operacionales ascienden a 34.194 dólares que representan el 6,62 % de los gastos totales, en relación al año anterior ha sufrido un incremento originado por la baja de cuentas por cobrar de ciertos clientes que han sido calificados como insolventes dentro del juicio respectivo y los pagos no justificados. Los gastos en relación a las ventas totales representan el 1,28%.

GASTOS NO OPERACIONALES	AÑO 2009	AÑO 2010	VARIACION %
MULTAS FISCALES	608	375	(38,28)
OTROS GASTOS	7.303	33.819	363,09
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	7.911	34.194	332,23



## ANALISIS ECONOMICO

La compañía refleja un crecimiento en las ventas globales lo que repercute en los resultados positivos del ejercicio económico analizado, el incremento en la venta de algunos productos del portafolio de CLARO ha generado que los ingresos por comisiones sean muy alentadores, así podemos observar que las comisiones se incrementaron en relación al año anterior en el 45.75% por otra parte los gastos han aumentado en proporción a los ingresos procurando mantener austeridad en los mismos.

El Activo total se encuentra integrado por el activo corriente con el 80,37%, activos fijos con el 19,36% reflejando un incremento por la compra de otra camioneta para la gestión de ventas y los activos diferidos con el 0,26% del total del activo.

El estado de resultados arroja una utilidad de \$48.595,54 dólares que representan el 1,83% del valor total de las ventas, las proyecciones realizadas para el ejercicio económico 2010 no fueron posibles de cumplirlas un ciento por ciento especialmente en los productos de amigos kit y amigos chip, motivado entre otros factores por la comercialización de equipos importados a bajos precios y en el productos de chips por la competencia desigual de varios distribuidores.

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 \$1,51 por cada dólar de deuda.

El Capital de Trabajo que representa en términos relativos cual sería el valor que dispondría la empresa para atender las operaciones comerciales y operativas de la compañía llega a \$108.188.

El Índice de Solidez demuestra que el 53% 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 47%.

## PROYECCIONES PARA EL AÑO 2011

El año 2011 se avizora con buenas perspectivas de crecimiento dentro del plano comercial, CLARO entrara al mercado ecuatoriano con nuevos productos que permitirán crecer comercialmente y lograr mejorar los resultados obtenidos en el año 2010, pongo en consideración el siguiente cuadro que muestra el crecimiento proyectado por producto para el 2011:

### PROYECCION DE VENTAS POR PRODUCTO

PRODUCTOS	UNIDADES
AMIGOS KIT	10.800,00
TARJETAS PREPAGO	\$ 650.000,00
AMIGOSCHIPS	19.200,00
TELEFONOS POST'PAGO	3.890,00
RECARGAS ELECTRONICAS	\$ 1.675.000,00
VENTA MINUTOS LOCUTORIOS	\$ 3.700,00
VENTA DE ACCESORIOS	\$ 1.985,00

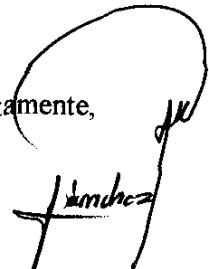
## PALABRAS FINALES

Señores accionistas quiero expresar mi agradecimiento por la confianza incondicional que vienen brindando a mi gestión en calidad de Gerente General, el compromiso es seguir desempeñando mi trabajo buscando siempre el camino del éxito de OLACELL,

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.

