

## INFORME DE GERENCIA

CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONÓMICO ENERO1 A DICIEMBRE 31 DE 2007

Señores Accionistas

Como lo determina la Ley de Compañía pongo en consideración el Informe de actividades correspondiente al periodo enero a diciembre del 2007

### GENERALIDADES

Este año ha transcurrido marcada por una incertidumbre política con el establecimiento de la Asamblea Constituyente, sin ideas claras del modelo económico que quiere construir el gobierno con la mayoría asambleísta, expectativas negativas que provocaron la contracción de la inversión societaria y la disminución de la inversión extranjera, originando que varios sectores de la economía no hayan cumplido con sus metas de crecimiento. Este proceso de desaceleración de la economía ha hecho que nuestro país tenga el menor crecimiento de América Latina.

### ANALISIS DE LA OPERACIÓN DE LA COMPANIA

Recursos Humanos.- siendo el recurso humano el pilar fundamental para el cumplimiento de objetivos y metas, se opto por mantener al personal y optimizar los recursos durante este ejercicio económico, contando ocasionalmente con vendedores externos que han contribuido exclusivamente a la venta de post-pago, es así que a finales del año el personal de la compañía queda estructurado de la siguiente manera:

#### DEPARTAMENTO ADMINISTRATIVO:

Gerente

Contadora

Asistente Contable

## DEPARTAMENTO DE VENTAS:

Facturador

Auxiliar de Ventas

A pesar del crecimiento comercial obtenido en este año hemos prescindido de un asistente contable con la finalidad de reinvertir el gasto realizado en el recurso tecnológico, el que cada vez permite obtener la información contable – financiera de manera oportuna y confiable, solucionando los diferentes obstáculos propios de un sistema contable integrado.

### ANALISIS DE LOS INGRESOS

La compañía como resultado de la gestión administrativa y comercial recibió valores por comisiones importantes, haciendo la comparación tenemos que el año 2006 el valor de 124.580 dólares y en el 2007 el valor de 262.857 dólares, teniendo un incremento del 111%.

### VENTAS

Se ha puesto especial interés en disminuir los días de plazos, en mejorar los descuentos en ciertos productos para de esta manera llegar con mayor probabilidades a los potenciales clientes, estrategia que ha dado resultados favorables

A continuación se presenta en un cuadro comparativo de las unidades y valores en dólares vendidos en el año 2006 y 2007:

PRODUCTOS	2006		2007		VARIACION	
	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$	UNIDADES VENDIDAS	VALOR \$
AMIGOS KIT	9,378	270,530.62	6,451	295,806.05	-2,927	25,275.43
TARJETAS PREPAGO	203,510	835,497.85	1,598,883	5,166,669.22	1,395,373	4,331,171.37
AMIGOS CHIP	2,450	2,680.82	12,127	23,901.30	9,677	21,220.48
TELEFONO POST-PAGO			162	2,679.47	162	2,679.47
TOTALES		1,108,709.29		5,489,056.04		4,380,346.75

Del cuadro anterior se aprecia un crecimiento importante en unidades de los productos amigos chip, tarjetas prepago, en amigos kit una disminución en unidades , pero que en conjunto han originado ingresos superiores en relación a los del año anterior.

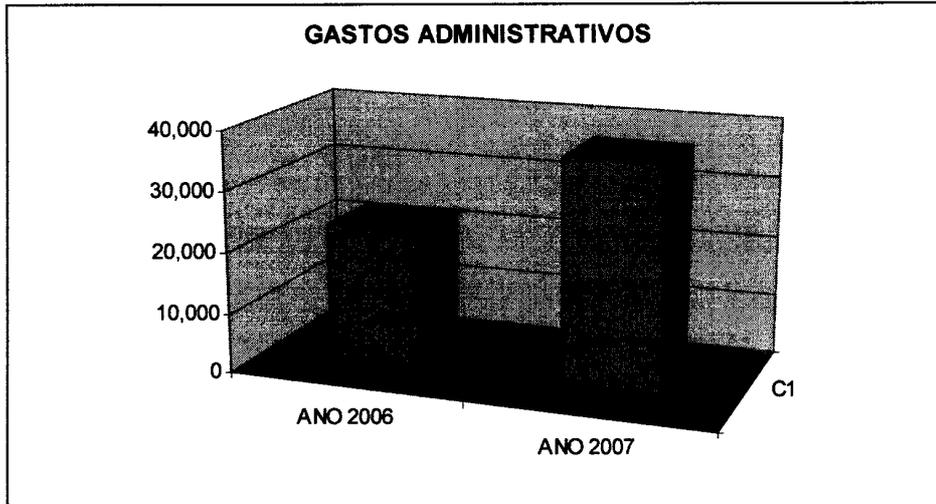
## ANALISIS DE GASTOS

### GASTOS ADMINISTRATIVOS

Los gastos de la compañía han sufrido incrementos influenciados en parte por la inflación que llegó al 3,32% en el año 2007, algunos gastos se han mantenido especialmente los gastos por remuneraciones, sin embargo notamos un incremento debido a las provisiones y beneficios sociales que determina la ley. Del análisis realizado se desprende que los gastos del año 2007 ascienden a 36.977 dólares que representan el 27.06% de los gastos totales, comparando con los gastos obtenidos el año 2006 hay un incremento del 60,34 % y la relación frente a las ventas es del 0,65% que demuestra una disminución en comparación al año anterior.

Los gastos administrativos se distribuyen de la siguiente manera:

GASTOS ADMINISTRATIVOS	AÑO 2006	AÑO 2007	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	14,973	25,424	69.80
INSTALACIONES Y ADECUACIONES	1,041	181	(82.64)
GASTOS OFICINA	1,392	2,212	58.88
DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES	1,395	2,318	66.13
PROVISIONES CUENTAS INCOBRABLES	545	552	1.24
GASTOS DE GESTION	1,135	774	(31.78)
HONORARIOS PROFESIONALES	1,079	1,236	14.59
GASTOS COMUNICACIONES	1,403	3,911	178.75
GASTOS JUDICIALES Y LEGALES	5	369	7,287.60
<b>TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	<b>22,968</b>	<b>36,977</b>	<b>60.99</b>

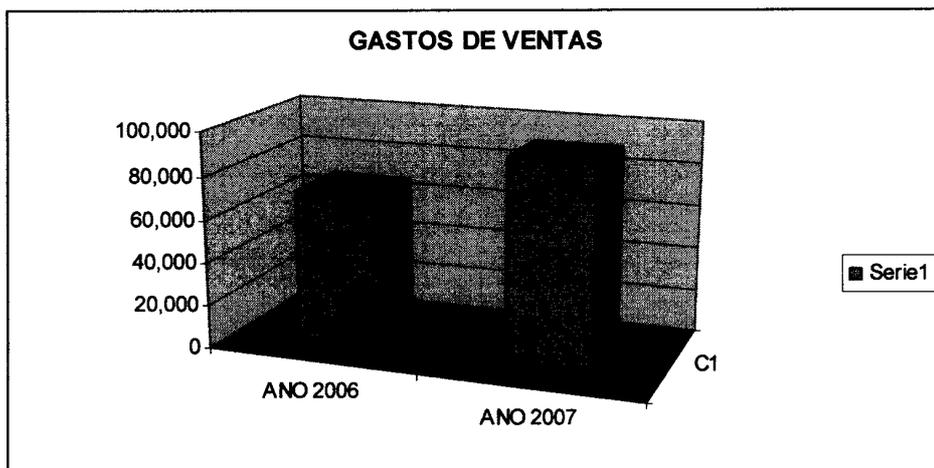


### GASTOS DE VENTAS

Los gastos de ventas han crecido de manera conservadora en relación al crecimiento de las ventas que ascienden a 91.898 dólares que representan el 67.25% de los gastos totales comparando con los gastos obtenidos el año 2006 hay un incremento del 32,41%, los gastos en relación con las ventas representa el 1,63% reflejando una disminución en comparación al año anterior.

Los gastos de ventas se distribuyen de la siguiente manera:

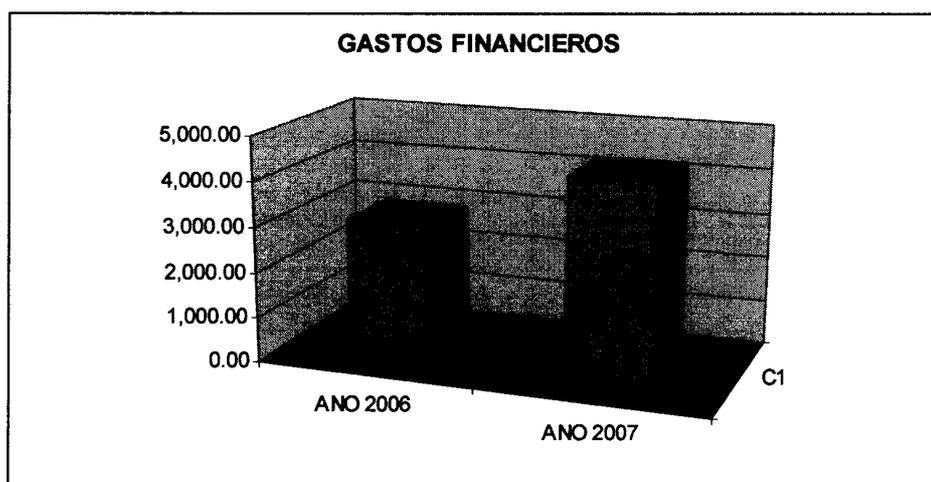
GASTOS DE VENTAS	AÑO 2006	AÑO 2007	VARIACION %
CARGOS POR NOMINA Y DEMAS REM.	9,330	12,264	31.44
GASTO COMISIONES	51,339	63,003	22.72
PUBLICIDAD Y PROPAGANDA	7,309	3,665	(49.86)
GASTO PLANES	54	0.82	(98.48)
GASTOS VARIOS VENTAS	1,372	12,965	844.85
<b>TOTAL GASTOS DE VENTAS</b>	<b>69,405</b>	<b>91,898</b>	<b>32.41</b>



### GASTOS FINANCIEROS

Los gastos financieros ascienden a 4.3333 dólares que representan el 3.17% de los gastos totales comparando con el año anterior refleja un incremento del 46,77% y el 0,07% sobre el valor de las ventas.

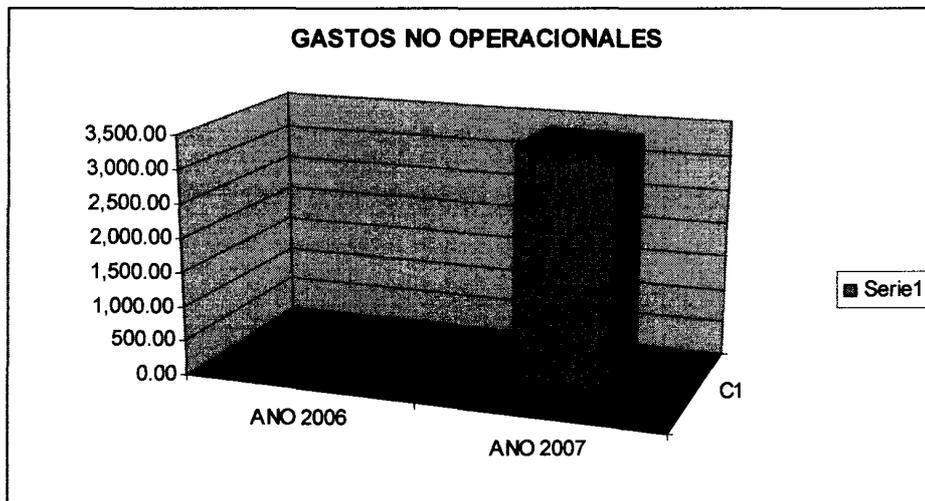
GASTOS FINANCIEROS	AÑO 2006	AÑO 2007	VARIACION %
CHEQUERA E IMPUESTOS	180	880.18	388.99
SOBREGIROS	-	230.8	
SERVICIOS BANCARIOS	2772.54	3222.48	16.23
<b>TOTAL GASTOS FINANCIEROS</b>	<b>2,952.54</b>	<b>4,333.46</b>	<b>46.77</b>



## GASTOS NO OPERACIONALES

Los gastos no operacionales ascienden a 3.442,07 dólares que representan el 2,52% de los gastos totales, en relación al año anterior ha sufrido un incremento importante originado por pagos de multas e intereses y otros gastos no deducibles, en relación a las ventas representa el 0,06% .

GASTOS NO OPERACIONALES	AÑO 2006	AÑO 2007	VARIACION %
MULTAS FISCALES	1	1652.59	165,159.00
OTROS GASTOS	100.00	1789.48	1,689.48
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	101.00	3,442.07	3,307.99



## ANALISIS ECONOMICO

La compañía refleja un crecimiento notable en el número de unidades vendidas en el año 2007 lo que se demuestra en la situación económica, la relación de activos realizables frente a pasivos realizables ha mejorado demostrando en el pago oportuno a nuestro proveedor y otras obligaciones con terceros.

El capital de la compañía demuestra mayor solvencia , los resultados positivos permiten obtener mayor liquidez y mayor capacidad para cubrir las obligaciones a corto plazo. .

El estado de resultados arroja un utilidad de \$52.410 dólares que representan el 0,93% del valor total de las ventas, la proyección realizada en el periodo anterior supero los objetivos planteados. Con el recurso humano que se contaba en el año 2007 la compañía refleja un crecimiento importante en la comercialización de los diferentes productos , existiendo falencias en el producto post-pago que a pesar de tomar estrategias para cumplir las metas no fue posible, se utilizo estrategias emergentes para poder proyectarnos a alcanzar las metas exigidas por PORTA.

En lo que se refiere a la política de ventas como aspecto relevante se procedió a aumentar los descuentos en las tarjetas prepago lo que ocasionó una disminución de la rentabilidad en este producto, motivado por una competencia desleal, sin embargo los resultados positivos de la gestión no se dejan esperar.

En lo que se refiere a la política de crédito, actualmente se ha saneado la cartera con un análisis y revisión del historial crediticio, sin que hayamos tenido inconvenientes de recuperación muy importantes, el riesgo siempre existe a pesar de las diferentes estrategias y garantías que se aplique. La gestión para la recuperación de cartera considerada incobrable se la viene realizando con los respectivos tramites judiciales, aspirando algún momento tener los resultados favorables para su recuperación.

#### PROYECCIONES PARA EL AÑO 2008

Las perspectivas para este año son muy ambiciosas apuntando a un crecimiento en las ventas de manera agresiva y tomando en cuenta el requerimiento comercial de PORTA ,

pongo en consideración el siguiente cuadro que muestra el crecimiento proyectado por producto para el 2008:

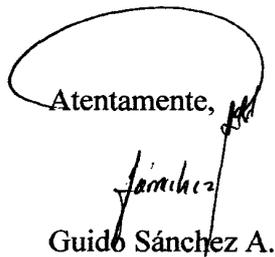
PROYECCION DEVENTAS POR PRODUCTO

PRODUCTOS	UNIDADES
AMIGOS KIT	8,400
TARJETAS PREPAGO	690.000
AMIGOS CHIP	12.000
POST-PAGOS	980

Los objetivos y metas para el 2008 están planteados, son alentadoras y esperamos llegar a cumplir para seguir fortaleciendo a la compañía.

PALABRAS FINALES

Señores accionistas mi agradecimiento profundo por el apoyo y confianza brindado a mi gestión en calidad de Gerente, de igual manera hago extensivo mi agradecimiento a todo el personal por su contribución, que de una u otra manera han ayudado a la obtención de los objetivos y metas establecidos.

Atentamente,  
  
Guido Sánchez A.

