

**INFORME DEL GERENTE GENERAL PARA LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA TELCOSERVICEQUI SA**

Período de Análisis: 01/ene/2006 al 31/dic/2006

Aspectos generales:

En el presente informe se analizan los siguientes puntos:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico en mención.
2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.
3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.
4. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.
5. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

1.- Cumplimiento de objetivos previsto para el ejercicio económico 2006.

Telcoservicequi SA tiene en el mercado 10 años de labores, habiéndose constituido para dar servicios en el área informática y venta de partes y piezas, accesorios y equipos de computación.

El mercado en el que se desenvuelve la empresa es muy competitivo; los márgenes de comercialización que se manejan se han reducido entre un 4% y un 8% en el mejor de los casos, sin embargo, estas ventas al ser de contado en su mayoría, nos ha permitido tener un flujo de dinero para proyectos de mayor envergadura como el tendido de fibra óptica en el que los pagos de los clientes se hacen a mayor plazo.

En la Junta general del año anterior se plantea reenfocar las ventas de Telcoservicequi SA a productos que manejen mejores márgenes y con valor agregado que nos diferencien de la competencia, incrementar ventas, incrementar el nivel técnico del personal, ampliar la cartera de clientes, cambiar la imagen de la empresa. Optimizar costos de personal.

En el período anterior ante la gran competencia que se tiene de tantas empresas ofreciendo equipos se busca dar valores agregados a las ventas y hacer nuevas alianzas con fabricantes y proveedores logrando obtener de Symantec una asociación para la venta de productos de seguridad y disponibilidad. Obtenemos el certificado de "Gold Partner" y para mantenerlo debemos incrementar ventas y los compromisos de certificación.

Se invierte en desarrollo de software logrando obtener productos específicos para ciertos clientes en forma acertada; se desarrollaron sitios WEB, portales y software para empresas como OPS, Fondo de Solidaridad, nueva imagen de Lafarge, etc.

Gracias a que Telcoservicequi SA es parte del Grupo Empresarial Telcodata nos afianzamos en el tendido de fibra óptica para ampliar la infraestructura de Telconet SA. Dentro de los grandes proyectos en esta rama se nos contrata para el tendido de Fibra Óptica interurbana Quito- Santo Domingo, realizando un trabajo de excelente calidad que fue reconocido por empresas externas al grupo.

El análisis económico con respecto al ejercicio anterior se realiza en la sección No. 3.

2.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio.

Se ha mantenido la suscripción al Action Pack de Microsoft que a su vez permite mantener el software legal en la empresa.

Se ha logrado capacitar a técnicos en nuevas tecnologías relacionadas con las asociaciones que mantenemos con fabricantes como Symantec. No se ha encontrado un gerente de producto de Symantec adecuado a los lineamientos planteados entre Telcoservice y el fabricante. Se han desarrollado alianzas estratégicas con desarrolladores de software con experiencia para atacar cuentas más grandes en el campo.

3.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

A continuación se detalla el balance del año 2006 se compara la situación con el año 2005.

TELCO SERVICEQUI S.A.
BALANCE GENERAL
CORTADO AL 31/12/2006

| ACTIVOS | RENTAS |
|--|------------------|
| Activo Corriente | |
| Caja y Bancos | 13.721,61 |
| Cuentas por Cobrar no Relacionados | 12.328,38 |
| (-)Provisión Ctas. Incobrables | -2.800,43 |
| Otras ctas. Por Cobrar | 3.801,47 |
| Crédito tributario a favor de la empresa (IVA) | 2.003,61 |
| Crédito tributario a favor de la empresa (RTE FTE.) | 5.972,62 |
| Inventario de Prod. Terminado | |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | 35.027,26 |
| Activos Fijos | |
| Edificios e Instalaciones | 0,00 |
| maquinarias muebles enseres y equipos | 3.743,65 |
| Equipo de Computación | 21.495,03 |
| Vehículos | 1.695,42 |
| (-) Depreciación acumulada | -25.518,26 |
| ACTIVO FIJO NETO | 1.415,84 |
| TOTAL ACTIVO | 36.443,10 |

PASIVOS Y PATRIMONIO

Pasivo corriente

| | |
|-------------------------------------|------------------|
| Cuentas por Pagar Locales | 3.400,15 |
| Obligaciones con la Adm. Tributaria | 806,00 |
| IR POR PAGAR DEL EJERCICIO | 6.003,17 |
| Obligaciones con el IESS. | 1.934,15 |
| Obligaciones con empleados | 4.206,62 |
| TOTAL PASIVOS CORRIENTES | 16.350,10 |

PATRIMONIO NETO

| | |
|---|------------------|
| Capital Suscrito y/o m Asignado | 800,00 |
| Aporte para futura Capitalización | 0,00 |
| Reserva legal | 1.458,61 |
| Utilidades retenidas de años anteriores | 0,00 |
| Utilidad o (perdida) ejercicio | 17.834,36 |
| TOTAL PATRIMONIO NETO | 20.092,97 |

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO **36.443,07**

TELCO SERVICEQUI S.A.
ESTADO DE RESULTADO
CORTADO AL 31/12/2006

INGRESOS

VENTAS

VENTAS NETAS

TOTAL INGRESOS

646.624,35

646.624,35

EGRESOS

COSTO DE VENTAS

INVENTARIO INICIAL BIENES

5.378,34

COMPRA NETAS DE BIENES NO PRODUCC

472.140,62

(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES

-32.920,40

COSTO DE VENTA

444.598,56

GASTOS ADM. Y VTAS.

SUELdos Y SALARIOS

112.662,75

BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES

33.353,29

MANTENIMIENTOS Y REPARACIONES

15.973,14

COMBUSTIBLE

1.850,45

SUMINISTRO Y MATERIALES

845,00

GASTOS DE VIAJE

1.456,15

IMPUESTOS , CONTRIBUCIONES Y OTROS

2.239,27

INTERESES Y COMISIONES

1.061,35

depreciación acumulada

3.286,24

OTROS GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

1.254,00

TOTAL GASTOS ADM. Y VTAS

173.981,63

TOTAL COSTOS Y GASTOS

618.580,19

UTILIDAD O (PERDIDA) EJERCICIO

28.044,16

Comparación con resultados del ejercicio anterior:

Los datos con respecto al ejercicio anterior indican lo siguiente:

Se logra un incremento en las ventas del 13%.

Los costos de venta relacionados directamente con las ventas se incrementan un 10%, lo que indica que hay un crecimiento en el volumen de ventas. Sin embargo los gastos administrativos se incrementan en un 39%, siendo el mayor valor de incremento el de sueldos y salarios y beneficios para trabajadores.

Se ha logrado controlar cuentas por cobrar aunque hay valores que se han cancelado y se facturarán en el siguiente año por presupuesto del cliente final.

Las utilidades son menores que el año anterior pero se ha invertido en el año en herramientas y equipamiento para tendido de fibra óptica.

4.- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

El monto de utilidades puede ser reinvertido en otro vehículo para tendido de fibra óptica para reemplazar el vehículo viejo que consume muchos recursos en reparaciones.

Una parte se puede reinvertir en dispositivos de Symantec para demos de productos que se pueden recuperar en parte con ventas con mejores márgenes y en actualizar la infraestructura informática de Telcoservicequi SA.

5.- Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio fiscal.

Analizados los ingresos de la empresa se determina que el tendido de fibra óptica tiene un porcentaje alto del pastel de ingresos y se debe invertir en el grupo. Una vez que se ha conseguido un grupo de gente preparada y equipada podemos atacar otros mercados pues depender de un solo cliente limita los recursos para crecimiento. Se pueden aumentar paulatinamente los equipos de trabajo que requieren una fuerte inversión inicial por el vehículo, remolque, escaleras, etc.; esta inversión con contratos nuevos se puede recuperar a corto plazo, máximo de un año.

El equipo de ventas debe renovarse y cumplir con los compromisos de certificación y abrir nuevos mercados en forma efectiva. Se debe conseguir un Gerente de Producto Symantec en forma urgente.

El equipo de taller tiene un costo alto en mano de obra y los ingresos son menores al disminuir el número de los contratos de mantenimiento, por lo tanto, debe reestructurarse para cubrir sus costos.

El equipo de mantenimiento es flexible para cubrir otras áreas como cableados y fibra óptica.

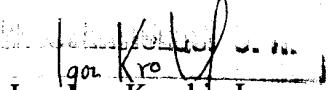
Se requiere un sistema de recursos humanos que está en desarrollo.



Se debe cambiar el programa de contabilidad de uso interno pues no permite obtener información gerencial inmediata y está obsoleto; no se lo ha actualizado en 5 años.

Se sugiere invertir en una nueva imagen corporativa, con una página WEB y un dominio propio.

Atentamente,


Ing. Igor Krochin L.
Gerente General
TELCO SERVICEQUI S.A.

