

# BENETHEL CIA. LTDA.

Quito DM, a 29 de marzo de 2013

Señora Presidenta  
y señores miembros de la junta general de socios  
BENETHEL CÍA. LTDA.  
Cuidad.

Estimados socios:

En mi calidad de Gerente General de la compañía Benethel Cía. Ltda., me dirijo a la Junta para someter a su consideración el presente informe de labores del lapso comprendido entre el 01 de Enero de 2012 al 31 de diciembre del mismo año, el que se encuentra circunscrito en los siguientes términos:

Comenzaré manifestando que como parte del Plan de Actividades trazado para el período que feneció, estuvo direccionada a organizar las actividades que se desplegaron en el Área de Comercialización y Ventas, incursionando así en el mundo de las telecomunicaciones, como Distribuidor Autorizado de la Operadora Consorcio Ecuatoriano de Telecomunicaciones S.A. CONECEL, con quienes iniciamos operaciones desde el 11 de octubre de 2012, con el propósito de ser uno de los principales Distribuidores de CLARO. En este cometido, visitamos varios puntos estratégicos de la capital, tomando contacto con varios usuarios, así como también entes jurídicos, que requieren los productos y servicios de avanzada tecnología que han satisfecho las necesidades de todos nuestros clientes. Debo destacar que los destinos elegidos responden a nuestras expectativas y además son los mercados más idóneos para satisfacer los requerimientos.

En el orden de las actividades desplegadas en el Área de Producción, Operación y Venta, merece ponderarse que la misma cumplió con los objetivos trazados, tanto en los niveles máximos y mínimos que nos planteamos en materia productiva, cuanto también en lo que concierne al monto de ventas que se logró alcanzar en el año que feneció.

Una de las preocupaciones prioritarias en mi gestión ha sido el mantenerme alerta a los avances alcanzados por nuestro país en el tema de las Telecomunicaciones, convenios que al parecer –de no mediar imponderables- será suscrito en un plazo mediano. Estimo que esa falaz competencia con empresas de la misma línea comercial nos empujará en el lapso de un año a enrumbarnos a otros destinos del territorio ecuatoriano.

Esto, como es lógico, amerita una respuesta de nuestra parte y la única alternativa que nos queda es la de intensificar el trabajo en varios vértices; ya sea elevando nuestra productividad en términos cuantitativos y cualitativos; desarrollando una agresiva gestión tendiente a abrir nuevos mercados en el territorio nacional.

Considero del caso someter a su ilustrado criterio el texto del presente informe, a fin de

que sus opiniones, sugerencias, observaciones contribuyan a optimizar la gestión de la compañía.

En mi palabra, señora Presidenta y señores socios de Benethel Cía. Ltda.

Respetuosamente,

Diego Fernando Hernández Lucero  
Gerente General