



INFORME EJECUTIVO DE LA GERENCIA GENERAL AL DIRECTORIO DE ESPOTEL SOBRE LOS RESULTADOS ACUMULADOS A DICIEMBRE DEL 2007

CLASIFICACION DE CLIENTES

Dentro de Espotel hay 3 clasificaciones generales para los clientes: Corporativos que son aquellos clientes que tienen enlaces con compartición 1:1, los Enlaces que representa a los Pymes que tiene compartición que van desde 2:1 en adelante hasta 6:1 y los Residenciales que son compartidos hasta 12:1.

Durante el 2007, y específicamente en los meses de Enero a Octubre se han perdido 11 clientes en el grupo de Corporativos y esto se debió específicamente a los costos de internet y en algunos casos por falta de gestión comercial.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
CORPORATIVOS	4	27	87	70	61	50
ENLACES	0	0	27	51	70	89
RESIDENCIALES	0	0	91	111	93	109
	4	27	205	232	224	248

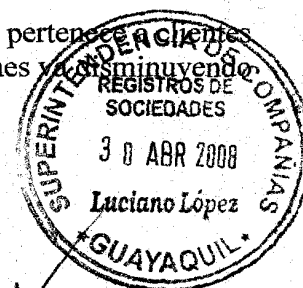
Para el 2008 la clasificación de los clientes va cambiar tal como se lo indica en el Anexo 5, los Corporativos son cliente que tienen enlaces 2:1 y 1:1, aquellos cliente que tiene enlaces con competiciones 3:1 y 4:1 serán considerados como Pymes o Enlaces.

INGRESOS

Los ingresos generados por el giro del negocio al 31 de Diciembre del 2007 ascienden a \$851.593,54 lo que indica un crecimiento del 15.55% en comparación del 2006. Este incremento se da, fundamentalmente por las obras de infraestructura que Espotel ejecutó y que llegaron a representar el 22% del total de las ventas en el 2007, entre los principales clientes están la ESPOL, Armada del Ecuador, Municipio de Guayaquil, entre otros.

El 88% restante, el 44% representa a Clientes Corporativos, el 28% pertenecen a clientes Pymes y Residenciales y solo el 6% son cuentas dial-up que cada mes van disminuyendo el numero de cliente.

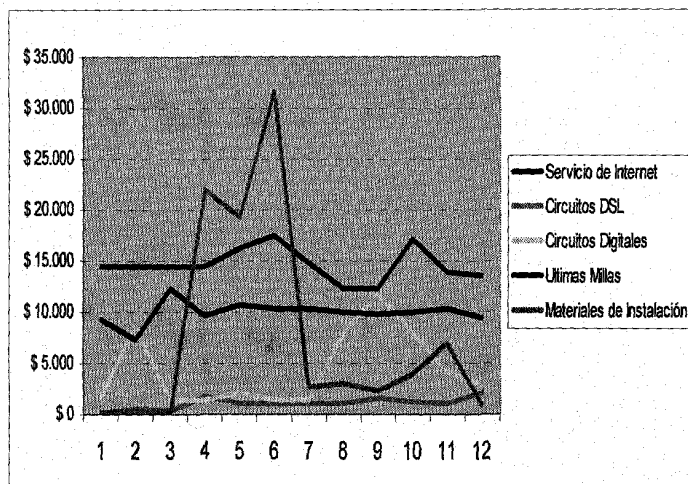
PRODUCTO	2007	%
dial up	\$ 51.975	6%
enlaces	\$ 239.145	28%
corporativos	\$ 377.092	44%
otros	\$ 183.381	22%
	\$ 851.593	100%





COSTOS DE PRODUCCION

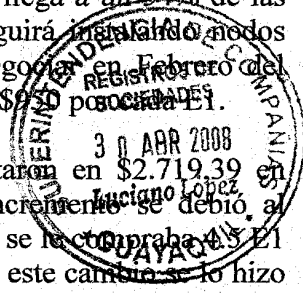
Con relación a los costos de producción estos se incrementaron de acuerdo a lo presupuestado (Anexo 4) en un 24%, es decir llegaron a \$461.300 en el 2007, este incremento sustancial está en función que la partida presupuestaria que se elaboró en el 2006 no consideraba los costos de materiales que se usarían en el 2007 para los trabajos de infraestructura de Espotel ejecutó en el 2007.



Además en el 2007 se renegociaron los costos de los E1 que empezaron el año en \$2.500 y se redujeron a \$1.750 con Ecutel, a partir de Octubre del 2007 se cambió de proveedor a Megadatos consiguiendo un costo de \$1.250 por cada E1. En este mismo orden se empezó a construir infraestructura propia para las Ultimas Millas, por lo tanto este valor empezó a disminuir desde Noviembre del 2007. Además que se corrigió el descontrol que existía en el pago a los proveedores de Ultimas Millas, se pagan UM de cliente que habían dejado de serlo meses atrás, este valor solo en el 2007 llegó a mas de \$3.000.

A pesar del esfuerzo realizado el porcentaje de costo de ventas llega a un 54% de las ventas netas, valor que sigue siendo alto. Para el 2008 se seguirá instalando modos estratégicos para retirar las Ultimas Millas innecesarias y renegociar en Febrero del 2008 los nuevos valores de internet que debe estar en el orden de \$2.50 por cada E1.

Los costos de producción en el mes de Octubre se incrementaron en \$2.719,39 en relación al mes de Septiembre llegando a \$41.055,20, este incremento se debió al cambio de proveedor de internet de Ecutel a Megadatos, a Ecutel se le compraba 45 E1 a \$1.750 y a Megadatos se le compró en ese mes 10 E1 a \$1.250, este cambio se lo hizo a mediados de Octubre. Pero en Noviembre el costo de producción bajo a \$37.453 una vez que solo se tuvo como proveedor a Megadatos.





CUENTAS POR COBRAR

Desde el 2003 se vienen arrastrando diferencias en la Cuenta por Cobrar Clientes que está en el Balance General, en dicho estado financiero se determina una cantidad de \$94.271,32 (Anexo 1), mientras que el departamento de cobranzas determina que el valor de esa cuenta es de \$77.421,79 (Anexo 6) es decir una diferencia de \$16.849,53.

Una vez que me enteré de esta situación dispuse, de forma urgente y precisa que se determinen las reales diferencias haciendo una revisión minuciosa desde el año 2003 hasta la fecha. De los resultados que estarían listos para el 30 de Enero se debe tomar la decisión de ajustar la diferencia encontrada con resultados afectando directamente a la utilidad de la compañía.

INVENTARIOS Y ACTIVOS FIJOS

ESPOLTEL cuenta hasta la fecha con verdadero inventario y activo fijo que refleja la real situación de la empresa. En Octubre, cuando asumí la Gerencia General, lo primero que solicité era los activos que recibía y simplemente estos eran desconocidos, por lo tanto, solicité al Comisario de esta compañía Eco. Andrade, a que ejecute de forma inmediata la toma de inventarios y activos fijos junto con la Contadora y el Asistente Administrativo en todo el Ecuador donde Espotel tiene presencia. Este inventario fue tomado físicamente en los tres puntos donde ESPOLTEL tiene oficinas y valorizado al mismo tiempo.

RESULTADOS

Cuando ingresé al cargo de Gerente General el 8 de Octubre del 2007, la empresa arrastraba una pérdida que llegó a -\$93.590 (Anexo 2), uno de los principales problemas era la inexistencia de una gestión comercial y el poco control que existía en los pagos a proveedores especialmente de Ultimas Millas. A pesar de ello, en Noviembre llegamos a tener una utilidad del mes de \$26.847 y en Diciembre cerramos con una utilidad mensual de \$45.400, es decir, en 2 meses la empresa tuvo \$72.247 de utilidad que no fue suficiente para revertir los -\$93.590, es decir que al cierre del 2007 la empresa tuvo una pérdida global de -\$21.433. Valor que puede incrementarse o disminuir si se hacen los ajuste de las cuentas por Cobrar, Activo Fijo e Inventario respectivamente.

Atentamente,


ING. GLENN MALDONADO
GERENTE GENERAL

