

INFORME ANUAL DE LABORES POR PARTE DE LA GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2012, PRESENTADA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA ECUATECHNOLOGIES S.A. EL DÍA 19 DE ABRIL DE 2013

Señores Accionistas

Dando cumpliendo con lo dispuesto en la ley, en los estatutos de la compañía y en el Art. 2 de la resolución N1 de la Superintendencia de Compañías, publicada en el Registro Oficial No. 44 del 13 de Octubre de 1992, sobre la presentación de informes anuales de administración, pongo a disposición de los señores accionistas, el informe sobre las actividades administrativas de la compañía, correspondientes al ejercicio económico 2012.

1. SITUACIÓN DEL NEGOCIO Y SU ENTORNO ECONÓMICO

La reventa de minutos vía locutorios en la actualidad es un negocio maduro y desde hace un par de años con una tendencia a la baja, por esta razón Telecos debió realizar cambios y reestructuraciones dentro de algunos departamentos y los más representativos fueron Cobranzas y Ventas, también se tomó decisiones en el área de contabilidad.

En el área de COBRANZAS se realizó cambios en el sistema y en el personal, durante el primer trimestre de este año se decidió mejorar el sistema tecnológico de esta área desarrollando un nuevo sistema tomando como base el anterior, con este nuevo sistema los ejecutivos ya no realizan doble trabajo en el ingreso de la información logrando dejar de lado el Excel mejorando los tiempos de gestión de los ejecutivos, permitiendo llegar a un número importante de clientes (250 en promedio por ejecutivo), además el nuevo sistema permite obtener la siguiente información en línea que es lo más importante:

- Dar seguimiento y supervisar a la gestión diario de las actividades que realizan los ejecutivos de cuentas.
- Elaborar reportes recuperación de cartera en cualquier momento del día.
- Permite analizar el nivel de cartera rezagada.



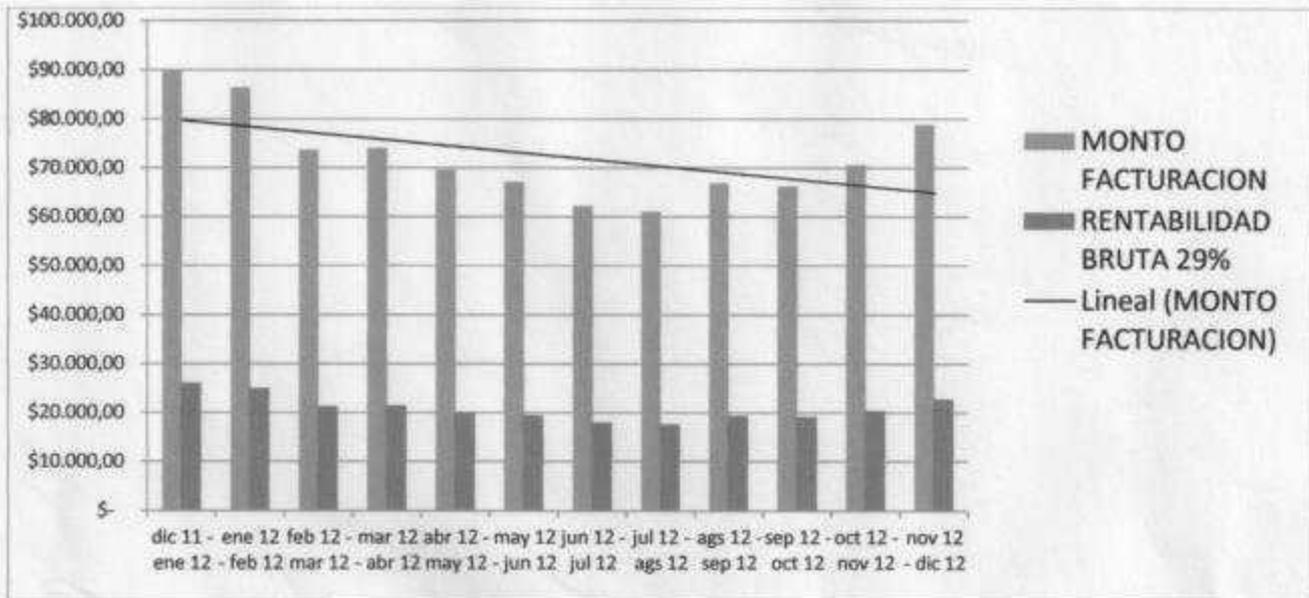
Una vez probado el sistema en la Matriz, el siguiente paso fue aprovechar la fuerza laboral en las respectivas ciudades (Guayaquil, Ambato, Cuenca, Loja y Riobamba) entregando la responsabilidad de la cobranza, decisión que fue acertada porque se logró una mejor relación con los clientes en las respectivas sucursales.

En la parte **COMERCIAL**, durante el primer semestre se realizó un trabajo de mantenimiento de la red con un técnico y un vendedor, sin poder contratar con más personal en el área de ventas debido a la incertidumbre económica y leyes laborales que restringen la contratación. Dentro del sector de telecomunicaciones y específicamente en el área de **REVENTA DE MINUTOS PARA TELEFONIA PÚBLICA** nos vimos afectados por las siguientes causas:

- **RECARGAS ELECTRÓNICAS:** que cada año sigue ganando espacio dentro del negocio y disminuyendo el tráfico en los locutorios.
- **MAYOR PENETRACIÓN DE EQUIPOS CELULARES:** pese a las restricciones en las importaciones, sigue ingresando un número importante de equipos celulares y por lo tanto cada día existe menos afluencia a las cabinas telefónicas lo que afecta directamente el tráfico de minutos.
- **COMPETENCIA EXTERNA:** durante este año se dio el caso del cambio del mayor mayorista de Telefónica METROCEL, quien se pasó a la competencia (CLARO), empresa que traslado todo su minutaje y además salió al mercado con una mejor oferta en el precio del minuto nacional y en lo referente al precio internacional su oferta también es diferente ya que desarrollaron un sistema de cable para locutorios el que les permite bajar el precio del minuto con relación a la oferta de Movistar.
- **COMPETENCIA INTERNA:** Movistar dio mayor impulso al chip prepago locutorio ingresando nuevos distribuidores que están manejando este producto que tiene varias ventajas:
 - No genera riesgo de cartera
 - Ingresar a segmentos del mercado que antes no se lo podía hacer por el riesgo del pago
 - No se requiere de recurso humano para su gestión (no existe cobranza)
 - Genera comisión por el consumo que realiza cada línea
- **PROBLEMAS INTERNOS DE LA OPERADORA:** otro de los problemas que se presentó durante este año es la mala señal en la recepción de las llamadas, con cortes continuos, llegando nuestros clientes a tomar la decisión de cambiar de proveedor.
- **PROBLEMAS DE SUSPENSIÓN DEL SERVICIO:** en el mes de Marzo del presente año, la operadora por error realizo la suspensión de nuestra red de clientes por aproximadamente dos días hasta que se reactivaron las últimas líneas, esto trajo como consecuencia una pérdida del tráfico y salida de clientes.



CUADRO MINUTAJE 2012



Para el segundo semestre se incorpora tres ejecutivos comerciales adicionales a los dos que se incorporó en el primer trimestre, con el objetivo de frenar la caída del minutaje planificando un programa de vistas a nuestros clientes y captación de nuevos de la competencia, logrando iniciar una recuperación a partir del mes de Agosto. En este semestre se dio inicio al proyecto ANILLOS AZULES lanzado por la operadora, el objetivo de la operadora fue incrementar su imagen en el mercado colocando rotulación y pintando el frente de los locales de los clientes de nuestra RED, este proyecto ayudo a mejorar los ingresos de la empresa por dos vías, la captación de clientes de la competencia incrementando de esta manera la reventa de minutos, a cambio de la captación de clientes para la colocación de imagen, la operadora entrego una cantidad de chips line only, los que fueron ubicados en el mercado y específicamente dentro de nuestra red locutorios, este trabajo se lo realizó con la fuerza de ventas de la empresa llegando a colocar de una manera efectiva y obteniendo como resultado un promedio alto de comisión en comparación con los demás mayoristas que participamos en el proyecto.



CUADRO DE COMISIONES CHIPS PREPAGO LINE ONLY Y LOCUTORIOS



2. CUMPLIMIENTO DE LAS RESOLUCIONES DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

Durante el año 2012, esta administración ha dado cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios, manejando adecuadamente los recursos económicos, materiales y bienes inmuebles, y recurso humano.

Los recursos económicos han sido manejados de una manera muy austera sin que se haya producido ningún hecho extraordinario.

Con relación a los bienes materiales y bienes inmuebles que la compañía posee, se procedió a la venta del inmueble ubicado en las calles Av. Amazonas y Thomas de Berlanga, según autorización de la Junta General Extraordinaria de accionistas de la empresa con fecha 4 de septiembre del 2012, en donde Telecos era el dueño del 23,34%, Solucintegsa S.A. 7,40%, XYprepago 22,82% y una Hipoteca en el Banco del Pacífico bajo la responsabilidad de Telecos por el 44,46%; siendo el valor de la compra por \$332000,00 dólares americanos y la venta se realizó de la siguiente manera:



PRECIO DE VENTA: 430,000 USD

VALOR PAGO CORRETAJE: 20,000 USD

VALOR PAGO IMPUESTOS: 22,035 USD

LISTA DE PROPIETARIOS DEL BIEN EN PORCENTAJES: Carlos Vicente Alarcón Cabezas / María Leonor Totoy Álvaro (esposos) 100%

DISTRIBUCIÓN DE VALOR RECIBIDO POR LA VENTA DE LA CASA

CUOTA	ABONO	SALDO	CONCEPTO
0		430.000,00	
1	30.000,00	400.000,00	CHEQUE
2	104.916,84	295.083,16	CERTIFICADO 1
3	74.000,00	221.083,16	CERTIFICADO 2
4	193.728,02	27.355,14	CERTIFICADO 3
5	3.162,59	24.192,55	INTERESES 1
6	2.492,10	21.700,45	INTERESES 2
7	6.481,41	15.219,04	INTERESES 3
8	15.219,04	0,00	TRANSFERENCIA

Con estos pagos se realizó:

- Pre cancelación de la deuda del Pacífico por 90845,00 USD
- Emisión de certificado de depósito por 100000,00 USD para respaldar una Garantía Bancaria
- Pago corredora 20000,00 USD
- Pago impuestos 22035,00 USD
- Capital de trabajo 50000,00 USD
- Devoluciones de préstamos a empresas relacionadas 147120,00 USD

El resto de propiedades siguen generando ingreso por concepto de rentas.



El área de Talento Humano está siempre pendiente de que el clima laboral sea el más adecuado para el mejor desempeño de las labores diarias de nuestros colaboradores.

Se incluye un cuadro de los años 2011 y 2012, en el que se puede observar, que la empresa realizó la incorporación de personal en el área comercial y técnico para poder frenar la caída del minutaje e ingresar a la venta de chips line only, en el área administrativa y ejecutiva se realizó una reducción:

DEPARTAMENTO	AÑO 2011	AÑO 2012
ADMINISTRATIVO	5	4
CONTROL INTERNO	3	2
CONTABILIDAD	1	1
COBRANZAS	6	6
VENTAS	-	5
EJECUTIVA	3	2
SERVICIOS GENERALES	3	3
TOTAL PERSONAL	21	23

La situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio económico, se encuentra reflejada en el Balance General que se adjunta y que ha sido puesto a disposición de los accionistas.

El resultado económico al 31 de Diciembre refleja una UTILIDAD SOCIETARIA del ejercicio de US\$48.085,35

3. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL AÑO 2013

Las proyecciones de crecimiento para el próximo año, siempre estarán basadas en las políticas y estrategias que tome nuestro proveedor de servicio (TELEFONICA / MOVISTAR), sin embargo individualmente como empresa y tomando en cuenta que el negocio de la reventa de minutos vía cabinas telefónicas es muy variable ya que depende de la permanencia o salida de distribuidores para la captación de nuevos clientes, recomiendo se mantenga la estructura comercial con la fuerza de ventas y seguir en el negocios de la venta de chips line only, también recomiendo analizar el cambio del chip pospago al chip prepago locutorio tomando en cuenta las ventajas de este producto, este cambio se lo haría de una



manera programada y por segmentos de facturación, es lógico que repercutirá en la facturación del pospago, pero a cambio se bajará el número de personal en el área de cobranzas.

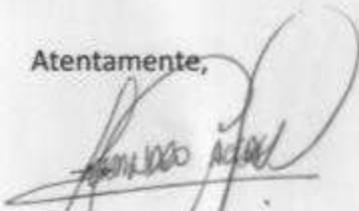
Finalmente, como Gerente General recomiendo a los señores accionistas que la participación para los accionistas en este año, se deje en la cuenta de Utilidades No Distribuidas con el afán de fortalecer el patrimonio de la empresa pero que a la vez se encuentren disponibles para cualquier distribución a los socios.

4. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA.

Debo informar que la compañía ha dado cumplimiento a las disposiciones legales aplicables en materia de propiedad intelectual e industrial, durante el ejercicio económico 2012

De los señores accionistas.

Atentamente,



Alejandro Cáceres P.
Gerente General
Ecuatechnologies S.A

