

INFORME ANUAL DE LABORES POR PARTE DE LA GERENCIA GENERAL
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2017, PRESENTADA A LA
JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑIA
ECUATECHNOLOGIES S.A. EL DÍA 22 DE MARZO DE 2018

Señores Accionistas

Dando cumplimiento 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 2017.

1. SITUACIÓN DEL NEGOCIO:

a. VENTA DE CHIPS ZONIFICACIÓN

Para el año 2017 el objetivo fue crecer en un 25% de ventas y la realidad durante este año fue que la empresa creció el 93.68%; este excelente trabajo fue gracias al aporte de todos y cada uno de los colaboradores de la empresa, que sin lugar a dudas aportaron con todo su conocimiento y buen actitud para el negocio.

Además en este año por el mes de Abril se implementó un nuevo canal comercial al negocio de la zonificación, que son los PUNTOS DE VENTA MOVIL, la empresa adquirió 3 VAN marca Chevrolet nueva las mismas que son utilizadas para la ventas de chips prepaga en cada una de las zonas (COTOPAXI, AZUAY Y MANABÍ), cada unidad está compuesta por un vendedor de nómina y una promotora comercial free lance. La Operadora durante el año 2017 nos aportó con un valor de \$2.000,00 dólares mensuales por cada unidad como bono.

El objetivo comercial de las unidades es que aporten con un número de ventas al presupuesto ya establecido por la operadora, objetivo que fue cumplido durante este año.

b. LOCUTORIOS

Los objetivos para el año 2017 fueron:

- I. Mantener la Red de Locutorios
- II. Crecimiento en un 5% de su facturación

La reventa de tiempo aire a través de cabinas telefónicas al ser un negocio madura y que se encuentra en su curva descendente, no se logró cumplir con los objetivos por los siguientes motivos:

- I. Cada vez menos necesidad por parte de las personas por llamar desde una cabina, por una mayor oferta del producto prepago y pospago.
- II. Durante este año la Operadora realizó el cambio en su plataforma transaccional y sistema en general, lo que trajo como consecuencia retrasos en el envío de la información al inicio de hasta un mes, obligando a la empresa a salir a facturar a nuestros clientes con promedios, lo que empozó a molestar a los clientes llevándolos a tomar decisiones de cambiar el servicio con la competencia.
- III. La oferta de planes ilimitados pospago de todas las operadoras; se introdujo en el canal de locutorios estos planes con precios mucho más bajos que los que se cobra en telefonía pública.

RESULTADOS COMERCIALES ZONIFICACIÓN NACIONAL:

- ZONIFICACIÓN PROVINCIA DE MANABÍ

Esta zona al cierre del 2017 cumple prácticamente dos años de arduo trabajo que han sido muy satisfactorios con los siguientes resultados:

- ZONIFICACIÓN PROVINCIA DEL AZUAY

Esta zona presentó importantes adelantos durante este año;

- I. Estructuración de una fuerza comercial: el personal comercial no tuvo mayores cambios logrando de esta manera mejorar las rutas y frecuencias de visitas de nuestra red comercial.
- II. Se mejoró el Incentivo al Tendero a nuestros puntos de venta, logrando fidelizar la compra de chips Movistar por parte del PDV.
- III. Se incrementó el canal de PDVM con una unidad, este canal aportó en las ventas de la sucursal.

- ZONIFICACIÓN COTOPAXI

El trabajo que realizado durante este año fue muy bueno basado en los siguientes puntos:

- I. Control de Invasiones: al ser una provincia muy cercana a Tungurahua y Pichincha se produjeron invasiones por parte de distribuidores de esas zonas, para contrarrestar esta problema se diseñó un control con toda la fuerza comercial y el apoyo por parte del supervisor de Movistar

- II. Incentivo al Tendero: nosotros hemos visto como una muy buena herramienta de fidelización para los PDV's, logrando que nuestra red de clientes se afilie un 80%
- III. Cobertura y frecuencia de visitas: otro punto importante es el buen manejo de rutas y frecuencias por parte del personal de la empresa, de esta manera nuestros puntos de venta no se quedan desabastecidos de nuestro producto

DATOS DE ZONIFICACIÓN COTOPAXI

REPORTE ZONIFICACIÓN NACIONAL:

Durante el año 2017 la empresa logró un crecimiento general de todos sus indicadores, Ventas, Diferido y Parque Recargador que son los más importantes dentro de este negocio.

Debo indicar que la Operadora en el último trimestre de este año cambio su plataforma transaccional lo que tuvo como consecuencia que no entregue datos reales y el pago del diferido se ,o haga en base a un promedio.

- **REVENTA DE TIEMPO AIRE / LOCUTORIOS**

Tal como indique al inicio, este producto tiene un tendencia a la baja y con los problemas generados por la Operadora su caída se ha acelerado, generando los siguientes resultados para este año:

SITUACIÓN FINANCIERA

La empresa durante este año ha mantenido una solidez financiera fruto del buen manejo económico de sus recursos pese a los problemas presentados en el último trimestre del año por parte de la Operadora y que ya fueron indicados anteriormente, sin embargo debo mencionar que Ecuatechnologies S.A., tuvo que recurrir a la banca en el mes de diciembre con un crédito menor como protección contra posibles eventualidades por parte de Movistar.

También se debe mencionar que para este año se cambió de firma auditora Atig Auditores Asesores Cia. Ltda., la que presentara su respectivo informe sobre la razonabilidad de los Estados Financieros.

INFORME RECURSOS HUMANOS 2017

Al cierre de diciembre 2016 la Empresa Ecuatechnologies S.A. contaba con 41 trabajadores y al cierre de diciembre 2017 contamos con 45 trabajadores, se mantiene estable el número de

personal para la operación actual, siendo el 95% personal comercial en todas las provincias a excepción de Matriz, donde predomina el personal administrativo.

En el mes de junio se realizó reducción de personal en Guayaquil, separando a un ejecutivo de cobranzas con la indemnización respectiva.

En el mes de julio hubo un considerable ingreso de personal, 8 personas total de todas las provincias, incrementando la fuerza de ventas.

La rotación de personal que se ha dado en la Empresa, corresponde a personal comercial, como en toda actividad productiva en la fuerza de ventas por lo general es donde siempre se generan cambios.

Respecto a resultados de clima laboral podemos indicar que tenemos un buen índice de satisfacción laboral, la permanencia del personal en la Empresa se debe a la estabilidad laboral que ésta le ofrece, cumpliendo sus obligaciones a tiempo, ofreciendo beneficios adicionales que son muy valorados como la alimentación, uniformes, seguro médico privado, horarios flexibles para estudios y eventos sociales de integración como son paseo anual y agasajo navideño para el colaborador y su familia.

El 2017 continuamos con el programa de Responsabilidad Social como es el apoyo económico a la Casa de Acogida Mercedes de Jesús Molina, otorgando becas estudiantiles a 5 de las mejores alumnas de diferentes grados, la beca consiste en el pago de la matrícula anual, pensión mensual, entrega de uniformes y lista de útiles escolares. También les hacemos partícipes del agasajo navideño invitando a las 15 niñas a compartir con los hijos de nuestros colaboradores.

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

Esta administración ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones emitidas por la Junta General de Socios, con un manejo transparente y adecuado de todos los recursos de la compañía.

En la parte financiera, los recursos se han administrado de la mejor manera y cumpliendo todos los procesos y principios contables que exigen nuestras leyes ecuatorianas.

El cierre del ejercicio económico se encuentra reflejado en el balance general que se adjunta y que ha sido puesto a disposición de los señores accionistas.

El resultado económico al 31 de Diciembre refleja una UTILIDAD SOCIETARIA del ejercicio de \$139,756.70

3. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL PARA EL AÑO 2017

Con respecto a los dividendos que los señores acciones tienen derecho por los resultados generados en este ejercicio económico, recomiendo su distribución del 60% y el 40% restante se incremente las reservas para fortalecer el patrimonio.

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 2017.

De los señores accionistas
Atentamente,



Alejandro Cáceres Pullas
Gerente General
Ecuatechnologies S.A. / Telecom