

INFORME DE GERENCIA DE ITELBAS CIA. LTDA. DENTRO DEL EJERCICIO ECONOMICO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009.

Señores Accionistas:

Dentro del ejercicio del cargo de Gerente que ostento en la compañía, cumplo con informar a ustedes lo siguiente:

El año 2009 estuvo caracterizado por un desenvolvimiento de nuestras actividades enmarcadas en la normalidad y la consolidación de los procesos operativos que se han venido perfeccionando durante los años de trabajo de nuestra empresa en el área de telefonía pública.

Debido a la mejora de condiciones comerciales y a la eliminación del ICE en los productos que comercializamos, retomamos la venta de recargas con un sistema más innovador.

La cantidad de unidades de mantenimiento asignadas a nuestra compañía se mantuvieron constantes durante todo el año, y cosa muy similar sucedió con la mano de obra requerida para cumplir el mantenimiento. Mas este panorama no se muestra estable para el 2010.

Un tema preocupante es el bajo consumo de las unidades de telefonía pública a las que les estamos dando mantenimiento, lo cual desemboco en una baja de los precios pagados por nuestra contratante de alrededor del 5%. Esto implica lamentablemente que frente a una subida de costos y una baja en los ingresos nuestra empresa tuvo una caída en la rentabilidad en un valor considerable.

La preocupación más grande en la que nos enfrentamos al momento es que debido a este bajo consumo en el 2010 se prevé el retiro de unidades instaladas por parte de nuestra contratante lo cual haría decrecer aún más los ingresos llevándonos a situaciones críticas. Por lo cual hemos visto alternativas de otros productos de telecomunicaciones, que conlleven al aumento del consumo y la no eliminación de las unidades.

Nuestra cuenta Caja – Bancos tuvo un cierre en aumento en relación al 2008, debido a mejoras en el proceso de recuperación de cartera, y a la venta de la línea de recargas electrónicas, lo que nos ayudó a corto plazo, con efecto de liquidez para la empresa.



En lo referente al Estado de Resultados:

De igual manera nuestras Cuentas por Cobrar crecieron en \$ 10.000 con relación al 2008 debido principalmente a la venta a crédito a clientes en mercadería, ya que nuestro sistema de ventas creció más rápido y empezamos a otorgar crédito directo.

El anticipo del impuesto a la renta en el 2009 fue de \$30.400 se mantuvo en similar condición al del 2008, debido a que seguimos contando con nuestra línea de negocios de las recargas electrónicas de tiempo aire celular por cuya naturaleza se nos retiene el 2% de la base imponible.

En general nuestro Activo decreció en un 1% en relación al 2008, mientras que el Pasivo creció el 1.20% debido a la naturaleza de nuestra nueva línea de negocios de recargas.

En lo referente al Estado de Resultados:

Nuestros Ingresos aumentaron con relación al 2008 en casi 353.000 USD debido a la consolidación de nuestra empresa del área de ventas de recargas electrónicas y tarjetas de cabina, debido a que se elimino el ICE y se negociaron mejores descuentos por parte del proveedor.

Los gastos de la empresa crecieron en 523.900 USD con relación al 2008, siendo de esta parte todavía una cantidad relativamente considerable Gastos no Deducibles, lo cual da cuenta que pese a los esfuerzos de la empresa por trabajar dentro de proveedores formales, aun existe gran cantidad de informalidad tributaria y que imposibilita que en nuestra operación se pueda conseguir siempre el comprobante oficial de compra.

Los resultados totales del periodo tuvieron una pérdida significativa de \$39.500, resultado este debido a la baja en los valores cobrados a nuestra contratante y en el aumento significativo de costos inherentes a nuestra operación, los cuales nos colocan en una situación de recesión y medidas prudentes.

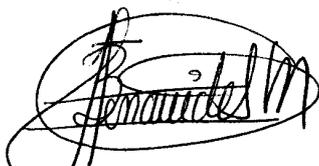
Estamos seguros que para el 2010 podremos adoptar las estrategias adecuadas para lograr que el consumo en los teléfonos suba a niveles de punto de equilibrio al menos para nuestra contratante y así evitar caída de nuestros ingresos. Es nuestra aspiración lograr también en este año disminuir el gasto no deducible al mínimo, y que nuestros ingresos aumenten con relación al año que termina. Nuestra empresa reunirá los meritos suficientes

Para renovar el contrato de mantenimiento de telefonía pública, con un aumento en las tarifas que cubran al menos el incremento de los costos de operación y que mantenga o aumente la cantidad de unidades asignadas para mantenimiento.



Estoy convencido que la gestión que he tenido que realizar junto con nuestro equipo de trabajo en el cumplimiento de nuestras funciones, han sido enmarcados dentro de los mejores esfuerzos para cumplir las metas propuestas y buscando siempre el crecimiento y bienestar de nuestra empresa, con toda transparencia para satisfacción de todos los que componemos el capital social de esta compañía.

Atentamente,



Ing. Fabian Benavides M.
GERENTE GENERAL

