

INFORME DE GERENCIA DE ITELBAS CIA. LTDA. DENTRO DEL EJERCICIO ECONOMICO 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2008.

Señores Accionistas:

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

El año 2008 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, desde Agosto del 2008 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 2009

Un tema preocupante es el bajo consumo de las unidades de telefonía pública a las que les estamos dando mantenimiento, lo cual desembocó 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 2009 se prevé el retiro de unidades instaladas por parte de nuestra contratante lo cual haría decrecer aun mas los ingresos llevándonos a situaciones críticas.

Nuestra cuenta Caja – Bancos tuvo un cierre en disminución con relación al 2007, debido a la demora en pagos de nuestra contratante, y a que gran parte de nuestro inventario de productos para la venta se vendió a crédito, aunque a corto plazo nos afectó la liquidez de la empresa.

De igual manera nuestras Cuentas por Cobrar crecieron en \$ 200.000 con relación al 2007 debido principalmente a la venta a crédito a clientes en



Mercadería, ya que nuestro sistema de ventas creció mas rápido que el de cobranzas debido a la naturaleza de nuestro producto virtual. Para evitar este problema a mediados de diciembre ya se tomaron medidas, por las cuales se despacha mercadería solo previo deposito, por lo cual se espera en el 2009 reducir la cartera. El otro gran componente de la cartera es el retraso sistemático en los pagos de nuestro cliente en este año en mención.

El anticipo del impuesto a la renta en el 2008 fue de \$31.000 creció casi a razón de 26.6% con relación al 2007, debido a la nueva línea de negocios de las recargas electrónicas de tiempo aire celular por cuya naturaleza se nos retiene el 2% de la base imponible. Razón por la cual la cantidad en efectivo desembolsada al SRI fue apenas de \$269.21

En general nuestro Activo creció en más de 9.5% del 2007 al 2008, mientras que el Pasivo creció el 33,8% debido a la naturaleza de nuestra nueva línea de negocios de recargas.

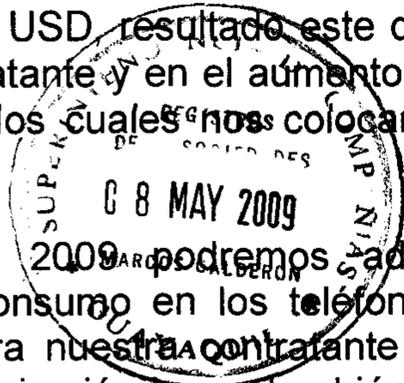
En lo referente al Estado de Resultados:

Nuestros Ingresos aumentaron con relación al 2007 en casi 145.445 USD debido a la apertura 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 219.976 USD con relación al 2007, 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 caída significativa de \$74.530, fijándose en un valor de 131.143 USD 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 2009 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

