

Señores  
CELLSYSTEM S.A.  
Presente.-

## **INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2011**

En mi calidad de Gerente General de **CELLSYSTEM S.A.** y en cumplimiento a lo establecido en la Resolución No. 99.1.5.3.006 de la Superintendencia de Compañías, pongo a consideración de ustedes el informe de labores cumplidas por la administración durante el ejercicio económico 2011

### **1.1 CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2011**

Los objetivos para el año 2011 fueron mejorar los servicios en el área de Preparación de Producto que se ofrece a la compañía para el cliente **MOVILCELISTICS** a fin de consolidar una relación de largo plazo; sin embargo y debido a las estrategias propias de esta compañía, decidieron absorber la parte operativa del servicio a partir de abril de 2011 aprovechándose del now how y experiencia de **CELLSYSTEM**. Esto trajo como consecuencia una disminución significativa de nuestros ingresos y el finiquito de contratos con empleados que laboraron en la empresa por más de 5 años, asumiendo costos de indemnización que superaron los USD 20.000,00

Con el cliente **OTECCEL**, el objetivo fue mantener el compromiso y calidad en los servicios adjudicados: Atención a Bases Fijas e Instalación de Repetidores con la finalidad seguir contando con la confianza de este cliente y abrir nuevas oportunidades de servicios. Los servicios en mención se han mantenido en los mismos volúmenes que el año 2010 y tuvimos la oportunidad de ofrecer un nuevo servicio: Mantenimiento de Sistemas de Monitoreo de los CAV's, que representa un incremento de ingresos muy moderados en esta cuenta.

En el objetivo de ampliar la cartera de clientes, se realizaron intensas gestiones para ofertar los servicios de la compañía a clientes que habían sido contactados durante el año 2010 como **Nokia Siemens Networking, ZTE y Huawei**, con quienes ya se realizaron negocios por montos representativos en ese año; los resultados han sido muy aceptables en razón de que hemos consolidado relaciones comerciales de mediano plazo, se han superado las expectativas de ventas del 2011, en montos muy superiores a los que se generaban con el área de Preparación de producto.

En el objetivo de ampliar la cartera de servicios, se realizaron gestiones para incorporar profesionales con la formación y experiencia adecuadas para desarrollar nuevos servicios para los nuevos clientes, con resultados muy importantes en razón de que se ha ofrecido de manera consistente, nuevos productos de calidad como SA, TSS's, TI, NPO, etc., todos dentro del sector de las telecomunicaciones pero orientados al área de desarrollo de las redes celulares; con esto, la empresa marca durante este año 2011 una transición muy importante de sus servicios ya que durante los 12 años de existencia estuvimos orientados al área de terminales, teléfonos móviles, teléfonos públicos, bases fijas y repetidores. Sin duda, esta transición demandará mayor esfuerzo, dedicación por parte de los profesionales que laboran en la empresa así como requerirá la adquisición de nuevas herramientas y equipos especializados; será necesaria también la evolución del alcance de servicios dentro del Sistema de Gestión de Calidad.

## 1.2 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se han cumplido con todas las disposiciones establecidas en la Junta General celebrada en 30 de marzo del 2011:

Se desarrolló y ejecutó el Plan de Inversiones 2011 por un monto aproximado de USD 50.000, el mismo que permitió cubrir las necesidades de activos para el desarrollo de nuevos proyectos, en el que se destaca la compra de hardware, vehículos y equipos especializados.

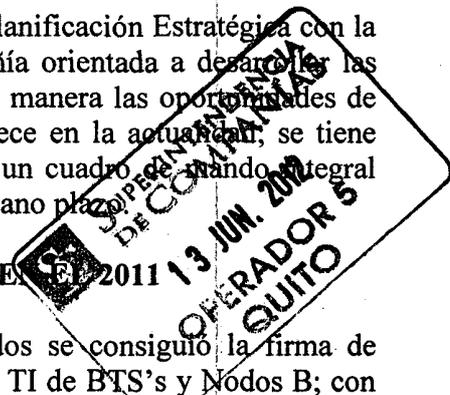
Se fortaleció el área de recursos humanos contratando una persona para la gestión Administrativa y Financiera de la empresa, misma que se encarga de la generación de políticas para desarrollo del talento humano.

Al finalizar el año 2011 se dio inicio a un proceso de Planificación Estratégica con la finalidad de redefinir la visión y misión de la compañía orientada a desarrollar las suficientes acciones que permitan aprovechar de mejor manera las oportunidades de negocio con las nuevas líneas de servicios que se ofrece en la actualidad; se tiene también delineado extender este proceso hasta definir un cuadro de mando integral que permita monitorear los resultados en el corto y mediano plazo.

## 1.3 INFORMACION SOBRE HECHOS RELEVANTES EN EL 2011

Con la consolidación de los nuevos servicios ofertados se consiguió la firma de nuevos contratos con NSN en las áreas de SA, TSS's y TI de BTS's y Nodos B; con ZTE se ofrecieron servicios para el desarrollo de TSS y TI; con HUAWEI se logró mantener e incrementar los servicios de DT e TI de MW.

Se incorporó nuevo personal con mejor calificación en las áreas relacionadas al desarrollo de las telecomunicaciones a fin de estar preparados para cubrir cualquier demanda de servicios en este sector; en la actualidad, al menos el 40% son ingenieros, un 40% son técnicos y el 20% son administrativos.



A pesar de que se realizaron múltiples negociaciones y que se perfeccionaron y optimizaron los servicios, se finalizó el contrato de prestación de servicios de Preparación de Producto con la empresa MOVILCELISTICS, este servicio lo desarrolló y mantuvo la compañía por más de 11 años; este hecho ocasionó grandes impactos y disminución considerable de ingresos económicos con la consecuente salida de personal que colaboró con la empresa por más de 10 años

Dado lo intensivo en necesidades de capital y los plazos de pago por los nuevos servicios, fue necesario acudir a financiamiento externo bancario y créditos de terceros, los que tuvieron costos razonables y que se han podido cumplir en su totalidad.

#### 1.4 SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

Los resultados obtenidos durante el ejercicio económico 2011 son los siguientes: Ventas USD 748.133.08 los Gastos Operativos y administrativos fueron de USD 671.297.46 dándonos como resultado una Utilidad antes de Impuestos y Participación a Trabajadores de USD 76.835.62

La compañía repartirá como 15% de Participación a sus Trabajadores la suma de USD 11.525.34.

Para el cálculo de Impuesto a la Renta se ha considerado la suma de USD 19.703.48 como Gastos no Deducibles y se está amortizando la suma de USD 21.253.44 como pérdida de Ejercicios Anteriores, dándonos como resultado un Impuesto Causado de USD 15.302.48 y Retenciones en la Fuente del ejercicio económico 2011 USD 15.427.17

Los Activos de la Compañía dan un total de USD 330.991.30 de los cuales citaremos los rubros más importantes: Los Activos Corrientes que están formados por el saldo Bancario más las Cuentas por Cobrar, Crédito tributario de IVA e Inventario todo esto ascienden a USD 284.955.00 los Activos Fijos USD 42.659.30

Los Pasivos suman USD 167.707.92 los mismos que están formados las siguientes cuentas: Cuentas por Pagar Proveedores USD 71.636.06 Obligaciones Bancarias USD 67.118.06 Participación de Trabajadores USD 11.525.34 y Préstamos de Accionistas 27.137.46

#### 1.5 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLITICAS PARA EL EJERCICIO 2012

Apoyar el proceso de Planificación y Gestión de los Recursos de manera sistemática en todas las áreas de la organización.

SUPERINTENDENCIA  
DE COMPAÑIAS  
13 JUN 2012  
OPERACIONES  
QUITO

En razón del desarrollo de nuevos servicios ofrecidos por la compañía,   modificar el alcance del Sistema de Gestión de Calidad.

Apoyar las iniciativas desarrolladas por la Gerencia General encaminadas a la consecución de recursos económicos para el financiamiento de las operaciones e inversiones de activos que fueren necesarias.

Financiar y facilitar recursos económicos para actividades de investigación, desarrollo y mejora de los productos/servicios ofrecidos por la compañía.

### 1.6. ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.

La Compañía dispone de 16 máquinas de escritorio con licencia Windows XP, 17 Computadoras Portátiles, 13 con Licencia Windows Vista y 4 con Windows XP. Contamos con 26 licencias MS Office y el resto de computadores no usan MS Office,. Todas ellas tienen instalado el antivirus AVG Free Edition. Adicionalmente tenemos tres servidores, todos ellos con Linux. Paquete de Licencias SAFI de 4 usuarios, incluyendo el Servidor.

Atentamente,

  
Ing. Juan Almeida Ocampo  
GERENTE GENERAL  
CELLSYSTEM S.A.

