

Quito 19 de Abril de 2013

Señores
CELLSYSTEM S.A.
Presente.-

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO 2012

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 2012

1.1 CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2012

Los objetivos para el año 2012 fue mejorar la gestión comercial y el volumen de ventas de nuestros servicios con los principales clientes:

Con el cliente OTECEL, el objetivo fue mantener el compromiso y calidad en los servicios adjudicados a fin de seguir contando con la confianza de este cliente y abrir nuevas oportunidades de servicios, se pudo mantener los servicios en Repetidores y Bases fijas y un nuevo servicio para mantenimiento de CAVS's no se lo pudo desarrollar y mantener de manera periódica debido a que OTECEL decidió adjudicar a otro proveedor, básicamente por temas de precios. Las ventas con OTECEL en el 2012, alcanzaron el valor de \$ 130.740,00,27 con incremento del 10,20% con relación al período anterior.

En el objetivo de ampliar la cartera de clientes, se realizaron intensas gestiones para ofertar mas servicios a clientes que habían sido contactados durante el año 2011 como Nokia Siemens Network en que las ventas alcanzaron el valor de 557.212,52 con un incremento del 32% básicamente por haberse culminado gran parte del Proyecto Site Acquisition; se deberá tener la previsión de negociar nuevos contratos para el 2013 con este cliente de manera que permitan mantener o mejorar el volumen de ventas.

Con HUAWEI también se realizaron intensas gestiones para ofertar nuevos y mayores servicios técnicos y de ingeniería con resultados muy positivos; entre otros proyectos menores de instalación de equipos de telecomunicaciones, logramos la adjudicación de un contrato de mantenimiento de equipos de telecomunicaciones de la marca HUAWEI en una de las operadoras existentes en el país; esto permitió alcanzar ventas de 512.658,49 con un incremento del 777% con relación al período anterior.

Este incremento en ventas demandó la necesidad de incorporar profesionales con la formación y experiencia adecuadas para desarrollar los nuevos servicios; fue necesario también la adquisiciones y compra de nuevos equipos y herramientas de trabajo, la realización de adecuaciones de oficinas e instalaciones para el trabajo, mismas que fueron económicamente solventadas con relativa facilidad.

1.2 CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Se han cumplido con todas las disposición establecidas en la Junta General celebrada en 26 de marzo del 2012:

Se desarrollo y ejecutó el Plan de Inversiones 2012 por un monto aproximado de USD 70.000, 00, el mismo que permitió cubrir las necesidades de activos para el desarrollo de nuevos proyecto en el que se destaca la compra de vehículos, hard ware y equipos especializados de medición y pruebas.

En lo relativo a la búsqueda de nuevos clientes y oferta de mas y nuevos servicios, de acuerdo con las ventas alcanzadas, se puede determinar que los objetivos de ventas se superaron con holgura dado que estas se incrementaron por encima de las expectativas, alcanzando el 64,6%.

Se reforzó el área de Recursos Humanos con la incorporación de un nuevo profesional con especialidad y experiencia en esta materia; se ha conseguido desarrollar de manera integral todos los procesos y sub proceso relacionados, dando mucho realce a los temas de capacitación y aplicación de herramientas que permiten la evaluación objetiva y desarrollo del talento humano.

1.3 INFORMACION SOBRE HECHOS RELEVANTES EN EL 2012

Como hechos relevantes desarrollados durante el 2012 tenemos:

La finalización de contratos de prestación de servicios con la compañía STIMM debido a que ellos también finalizaron sus contratos de prestación de servicios de preparación de teléfonos móviles con OTECEL, este hecho sin duda tiene un gran impacto en las ventas totales y la empresa deberá continuar desarrollando e innovando servicios para conquistar nuevos clientes.

En el tema de Calidad, la Compañía consiguió la segunda re-certificación de su sistema de Gestión de Calidad con SGS del Ecuador, incluyendo el punto 7.3 de la

Norma, relacionado con el diseño de productos y servicios. Es hecho tendrá resultados muy positivos ya que representa la base para llegar con nuevas opciones de servicios para los clientes.

Se pudo contar con suficientes recursos económicos que permitieron realizar las adquisiciones e inversiones para la compra de nuevos equipos y herramientas de trabajo como analizadores de baterías, "site master" y descargador de baterías, necesarios para los procesos de instalación de nuevos equipos de telecomunicaciones.

1.4 SITUACION FINANCIERA DE LA COMPAÑIA

Los resultados obtenidos durante el ejercicio económico 2012 son los siguientes: Ventas USD 1.213.441,88 los Gastos Operativos y administrativos fueron de USD 1.132.845,92 dándonos como resultado una Utilidad antes de Impuestos y Participación a Trabajadores de USD 80.595,96.

La compañía repartirá como 15% de Participación a sus Trabajadores la suma de USD 12.089,39

Para el cálculo de Impuesto a la Renta se ha considerado la suma de USD 15.756,51 como Gastos no Deducibles y se está amortizando la suma de USD 22.222,90 como pérdida de Ejercicios Anteriores, dándonos como resultado un Impuesto Causado de USD 15.333,80 y Retenciones en la Fuente del ejercicio económico 2012 USD 24.268,84.

Los Activos de la Compañía dan un total de USD 399.425,75 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 279.771,29 los Activos Fijos USD 119.654,46.

Los Pasivos suman USD 194.692,02 los mismos que están formados las siguientes cuentas: Cuentas por Pagar Proveedores USD 76.098,01 Obligaciones Bancarias USD 6.081,87 Participación de Trabajadores USD 12.089,39.

1.5 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLITICAS PARA EL EJERCICIO 2013

Es necesario contar con el suficiente respaldo de la Junta para realizar gestiones de cobro por el valor de 99.588,00 correspondiente al saldo de la factura 3445 del 16-12-2009 por los servicios de retiro de terminales de TSP realizados para la compañía MUNDOTEC y pendientes de pago desde esa fecha.

Dado los positivos resultados económicos de los últimos años, se recomienda que la Junta autorice la realización de un Proyecto que permita determinar la factibilidad y conveniencia de la construcción de instalaciones propias ya que han sido significativos los valores económicos que por concepto de arrendamiento se han cancelado por más de 12 años. Es importante considerar las facilidades crediticias de la banca estatal y el apoyo que está brindando el Estado para las empresas de tecnología.

Apoyar el desarrollo de un proceso de Planificación estratégica que permita ajustar las estrategias y planes operativos en el corto, mediano y largo plazo.

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

La Compañía dispone de 8 máquinas de escritorio con licencia Windows XP, 23 computadoras portátiles, 13 con licencia Windows Vista y 10 son XP, contamos con 26 licencias MS office y el resto no usan MS office., todas tienen instalado el

antivirus AVG Free Edition. Adicionalmente contamos con un servidor Linux y un paquete de Licencias SAFI para 4 usuarios, incluyendo la del servidor.

Atentamente,


Ing. Juan Almeida Ocampo
GERENTE GENERAL
CELLSYSTEM S.A

 **CELLsystem**
Sistemas Celulares