

INFORME GERENTE GENERAL MOBILITY ON LINE S.A. JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

SEÑORES ACCIONISTAS:

En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes ejecutadas durante el 2006.

Mediante la suscripción de un convenio de traspaso de acciones, durante el ejercicio 2006 los Señores Accionistas de la Empresa cedieron una importante participación accionarial, por lo cual la Administración de la Empresa a partir de Marzo del 2006 se realiza bajo los lineamientos establecidos por el nuevo Accionista.

La empresa durante buena parte de ejercicio económico se ha mantenido en proceso de ajuste y adaptación a las nuevas normas internas para su ordenamiento. Ha realizado cambios e implementación de procesos en varias áreas, esto nos ha permitido crecer y fortalecernos en forma ordenada.

Situación del Ecuador

Una revisión de los principales informes internacionales que clasifican países de acuerdo a una serie de criterios económicos y sociales, revelan que el Ecuador no tiene un buen crecimiento en comparación al resto de países de Latinoamérica.

A pesar del importante incremento en los ingresos petroleros que se inició hace tres años, el crecimiento en el PIB (12.1%) no ha resultado en una recuperación del poder adquisitivo de la población a los niveles de 1997, antes de las crisis financiera, revela un informe del PNUD.

Mientras que el desempeño macroeconómico recibe buenas calificaciones, dados los excedentes fiscales, la inflación bajo control y la falta de un mercado paralelo de divisas, estos factores positivos están ampliamente superados por la pésima calidad de las instituciones, y la generalizada interferencia con los mercados. La visión de las instituciones internacionales es marcadamente distinta de aquella manifestada por el presidente electo, que con su presidencia "llega a su fin la larga noche neoliberal". En lo que a neoliberalismo respecta, el Ecuador es uno de los países menos neoliberales del mundo.

El año pasado el Ecuador logró cierto crecimiento económico, impulsado por los altos precios del petróleo y una menor interferencia de la política en relación a lo que fue el caso en el 2005, a pesar de la campaña electoral. Por otra parte, no se detecta ningún progreso en la adaptación de la economía a las necesidades de la globalización.

Este año se inicia como el anterior, con un alto precio del petróleo que alimenta a la economía, moderado crecimiento económico, baja inflación. La diferencia es la política, ya que el presidente electo anhela una asamblea constituyente que permita determinar las nuevas ramas del funcionamiento político y económico, con un nuevo marco Institucional y con posibilidades de reducir de manera significativa el ámbito de la economía de mercado.

Pero difícilmente la oposición política va a colaborar en este objetivo, ya que involucra minimizar o incluso desaparecer al Congreso Nacional. Por lo que se dan las condiciones para enfrentamientos políticos de alta intensidad; como resultado de las posturas del gobernante y de los sectores de oposición, a la fecha, el país es testigo apacible en un proceso de política incierta, con un mercado de recesión y con apatía empresarial.

Del desenlace de esta confrontación dependerá el avance que tenga el nuevo Presidente en la conducción del Ecuador por la senda socialista con la que se ha comprometido, ahora, ya cumplidos dos meses de su gestión, no se vislumbra el destino al que deberemos arribar en el corto plazo.

Principales Indicadores Económicos

Indicador Fuente	Cantidad	Aumento Anual	Período
PIB BCE	\$ 40,9 mm	12,1 %	2006
PIB per capita BCE	\$ 3.050	10,5 %	2006
Desempleo BCE	9,0 %	- 0,3 p	Dic 06 / Dic 05
Deuda pública 2006 BCE	\$ 13,7 mm	- 2,4 %	Ene-Nov
Deuda privada 2006 BCE	\$ 6,2 mm	- 0,9 %	Ene-Nov
Riesgo país BCE	873	248,0 p	Ene 9/2007
RMI libre disponible. BCE	\$ 2.023,3 m	- 5,8 %	Dic 29/2006
IPC BCE	106,4 %	2,9 %	Dic 06/Dic 05
Tasa activa referencia. BCE	9,4 %	1,5 p	Ene 1-7/07
Tasa máxima convencional.	14,8%	- 0,5 p	Ene 2007

BCE			
Importaciones 2006 BCE	\$ 11.042 m	16,9 %	Ene-Nov
Exportaciones 2006 BCE	\$ 11.371 m	24,7 %	Ene-Nov

ENTORNO MACROECONOMICO:

El crecimiento económico del Ecuador en el 2006 fue de 4,3%, según el dato estimado provisional del Banco Central. El tamaño de la economía cerraría en cerca de US\$ 41.000 millones.

En el 2006, como en el 2005, el crecimiento económico fue impulsado por el crédito: el incremento en los servicios financieros para propósitos de Cuentas Nacionales es del 13,0% anual, más que ningún otro sector de la economía.

Otro rubro con un importante desempeño es el de la construcción, 5,1%. La demanda de vivienda se ha visto favorecida por la dolarización y la baja en las tasas de interés. La industria manufacturera tiene un crecimiento similar al de la economía en general, con un 4%, y en esta ocasión las ramas no alimenticias tienen un mayor crecimiento que las de alimentos. Cabe resaltar el 8% de aumento en la manufactura de maquinarias, debido al repunte de la industria de ensamblaje automotriz.

Continuó la recuperación de la acuicultura, sin embargo, la producción atunera cayó por insuficiente pesca.

La producción petrolera tiende a estabilizarse después del fuerte crecimiento que tuvo tan pronto empezó a ser operativo el oleoducto de crudos pesados (OCP) a fines del 2003. Para el 2006, se estima termine con un crecimiento de 1,7%.

La previsión oficial para el año 2007 es un crecimiento de 3,5%. El Banco Central estima que la mayor parte de las actividades económicas van a acusar una desaceleración, siendo la principal excepción la construcción, que se prevé crezca 5,5%, en parte debido a las obras de infraestructura iniciadas en el 2006, entre ellas el aeropuerto de Quito, o que se iniciarían a principios del 2007, en particular varias obras en el sector hidroeléctrico.

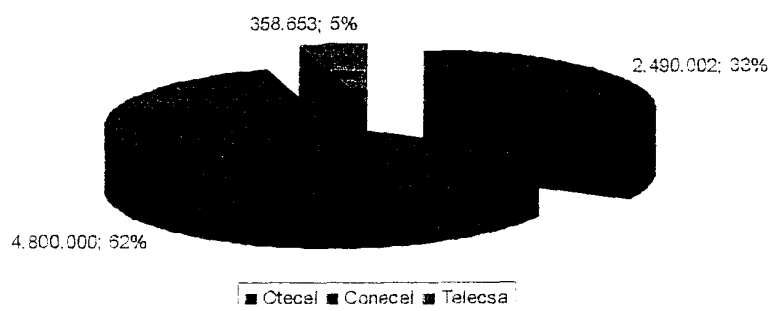
ANALISIS DE MERCADO

SITUACIÓN ACTUAL

De acuerdo con la información oficial proporcionada por la Superintendencia de Telecomunicaciones a diciembre de 2006, se contabilizaron 7'650.000 usuarios de la telefonía móvil.

Los datos entregados por este organismo precisaron que Telefónica Movistar atendió a 2'490.000 abonados, Porta registró 4'800.000 y la firma Alegro, la única de propiedad pública, a 360.000 usuarios.

Total de Usuarios Telefonía Movil
Diciembre 2006



Fuente: Superintendencia de Telecomunicaciones, Porta, Movistar

De estos datos, adicionalmente, se subdivide 6'684.885 personas en la modalidad de "pre-pago", mientras que 963.770 abonados lo hicieron en el sistema de "post-pago".

La telefonía celular ha dejado de estar en el ámbito de consumo excluyente para convertirse en los últimos años en un producto de canasta básica, no sólo por el hecho de cubrir las necesidades de comunicación que la telefonía fija no satisface, sino porque se ha convertido en un requisito indispensable de promoción en la prestación de bienes y servicios por parte de un usuario.

Es necesario complementar este panorama con el hecho de que Telecsa S.A. (Alegro PCS), de acuerdo a fuentes oficiales, requiere al menos de 19 millones de dólares para salir de la causal de disolución, que hace más de tres semanas advirtió y comunicó la Superintendencia de Compañías a su administración.

Las Operadoras, al momento están renegociando el contrato de concesión con el Estado Ecuatoriano para un nuevo período aproximado de 10 años.

El espectro radioeléctrico de 1800 y 1900 MHz serán concesionados, pero aún no se conocen los términos a ser aplicados ni desde cuándo empezaría dicha concesión.

PRODUCTOS Y SERVICIOS EN EL MERCADO

El desarrollo de la tecnología en telefonía celular ha dado como resultado la disponibilidad de opciones que presentan una importante oportunidad de negocios en la diversidad de productos y servicios tales como:

Postpago: contratos individuales y / o corporativos a un año plazo en los que el usuario paga mensualmente luego de haber usado el servicio.

Prepago: sistema en el que el usuario prepaga el consumo mediante la adquisición de tarjetas prepago.

Line Only GSM (Chips): tarjeta de memoria que contiene la información de la línea celular. Esta tecnología es utilizada en GSM.

Tarjetas de Prepago: Recargas físicas plásticas, como hasta ahora se han venido comercializando. En denominaciones de \$3, \$6, \$10, \$15, \$20.

Recargas Electrónicas: opciones alternativas a las tarjetas como pines electrónicos y recargas virtuales propiamente dichas. Este producto en muchos mercados del mundo ha tenido un desarrollo importante, por su seguridad y rapidez.

Locutorios: sistema de tarificación para venta de minutos a través de una base fija.

SMS (Short Message System): Sistema de mensajería escrito, que en Ecuador tiene uno de los más altos usos y consumos del mundo por abonado.

Servicios de valor agregado:

Navegación móvil: sistema de navegación en Internet a través del teléfono celular.

Correo: sistema de correo electrónico utilizando como medio emisor y receptor al teléfono celular.

Estos son, entre otros, algunos de los ejemplos que el desarrollo tecnológico ha permitido implementar motivado por nuevas necesidades así como también por una oferta cada vez más completa y competitiva que va mucho más allá de la mera telefonía tal como alguna vez estuvo concebida, dando paso a que el negocio se visiona de largo plazo si se incursiona en nuevos productos y servicios.

EXPECTATIVAS MOBILITY/07 FRENTE A LA SITUACION DE MERCADO

Mobility S.A., Distribuidor Autorizado de Movistar, tiene un crecimiento sostenido en número de nuevos usuarios a través de promociones especiales en prepago, pospago, manejo de cuentas pymes y énfasis en tiempo aire.

La empresa tiene potencial en el desarrollo del negocio basado en su importante estructura comercial con la que llega al 90% del mercado con capacidad adquisitiva y sus fortalezas para atender los diferentes segmentos del mismo, ofreciendo el portafolio completo de productos que se siguen desarrollando.

Tenemos un especial interés en el desarrollo del negocio de recargas electrónicas y recaudación por lo que Mobility esta ingresando como accionista de las empresas Movilred del Ecuador S.A. y Recargaphone S.A., que entrarán en operación a partir del mes de Mayo del 2007 como gestores de venta electrónica de tiempo aire.

La rentabilización de las Plazas basada en el análisis por Centro de Costos y los controles internos implementados, nos permite mantener una operación sana con crecimiento sostenido para cumplir el presupuesto del año.

SITUACIÓN DE MOBILITY

ASPECTOS COMERCIALES Y DE ORGANIZACIÓN

La red de subagentes esta siendo alineada al modelo del negocio corporativo, los mismos que son partícipes de la organización y estructura actual de nuestra operación, con una importante participación y gran potencial de desarrollo en los productos y su comercialización.

En Cuanto al los Centro de Atención Servicio y Ventas (CAVS) se encuentran ubicados en las principales ciudades del País, como son Quito, Guayaquil, Cuenca y Machala, los mismos que están

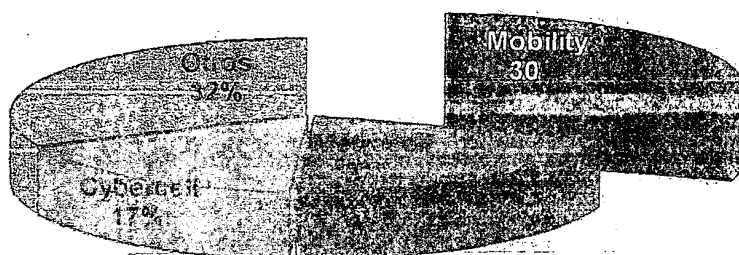
generando un importante tráfico de ventas. Además nos está permitiendo posicionar la imagen de la Compañía y diferenciarnos en el mercado de Telefonía celular.

PARTICIPACIÓN DE MOBILITY EN EL MERCADO

Mobility en el 2006 se convirtió en el mayor comercializador de prepago Movistar con terminal, logrando 194.744 líneas vendidas.

Participación Ventas Prepago Distribuidores Movistar 2006

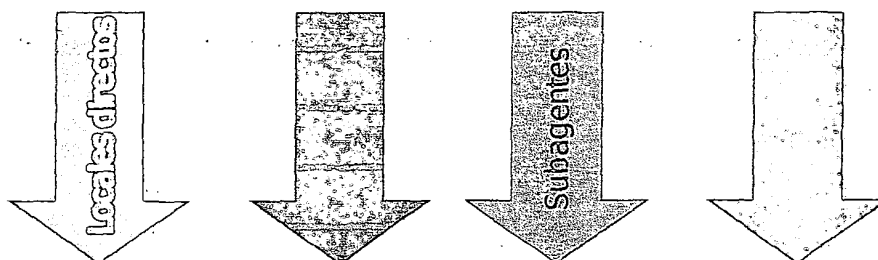
Fuente: Movistar (Patricia Bravo / Jefe Vtas. Indirectas)



RED DE LOCALES DE MOBILITY

La Red de locales Mobility tiene una cobertura nacional con presencia en 9 provincias del Ecuador, con lo que atiende a la mayor parte del potencial mercado. En la ampliación de nuevos negocios, esta red es una base importante para el desarrollo de los mismos.

Esta red consta de los siguientes puntos de venta:



Pichincha	1	1	60	62
Tungurahua	1		5	6
Cotopaxi			2	2
Chimborazo	1		3	4
Esmeraldas	1		1	2
Guayas	1	1		2
Azuay	1	1	19	21
Manabí	2			2
El Oro		1	3	4
TOTAL	8	4	93	105

ASPECTOS FINANCIEROS Y DE ADMINISTRACIÓN

RENTABILIDAD POR PRODUCTO

Mobility comercializa equipos para cubrir la demanda del mercado, de acuerdo a los productos que Movistar vende exigiendo el cumplimiento completo a cada Distribuidor. El mix de productos es: teléfonos listos universales que sirven tanto para prepago como para postpago, chips o tarjetas de memoria, tarjetas prepago, equipos propios y planes de tiempo aire.

En el siguiente cuadro, se detalla el porcentaje de rentabilidad y el tiempo de retorno de la inversión con la ganancia bruta por todos y cada uno de estos productos, considerando la situación del Punto de Equilibrio.

RENTABILIDAD POR PRODUCTO - ESCENARIO PARA PUNTO DE EQUILIBRIO

PRODUCTO	INVERSION MES	COBRANZA MES	TIEMPO PROMEDIO	GANANCIA MES	PAGO MES COM. VTAS	UTILIDAD BRUTA MES	RENTABILIDAD
LISTO UNIVERSAL	\$ 110,000	\$ 137,500	45 días	\$ 27,500	\$ 8,000	\$ 19,500	18%
CHIPS	\$ 80,000	\$ 214,400	90 días	\$ 134,400	\$ 95,200	\$ 39,200	49%
TARJETAS PREPAGO	\$ 153,630	\$ 156,870	8 días	\$ 3,240	\$ -	\$ 3,240	2%
EQUIPOS PROPIOS	\$ 15,500	\$ 16,000	8 días	\$ 500	\$ 100	\$ 400	3%
PLANES	\$ 80,000	\$ 182,000	45 días	\$ 102,000	\$ 93,000	\$ 9,000	11%
TOTAL	\$ 439,130	\$ 706,770		\$ 267,640	\$ 196,300	\$ 71,340	16%

ESTADO DE RESULTADOS – Comparativo 2005 y 2006

Los resultados financieros para el período 2006 arrojan una ganancia neta de US\$44.054. Si bien es cierto la cifra no refleja lo que la Empresa es capaz de generar, debemos tomar en cuenta que el año 2006 fue de alineación con las políticas y normas de la Corporación CFC y clarificación y saneamiento de cifras. El resumen de estos resultados es el siguiente:

	2005	%	2006	%
VENTAS				
TOTAL VENTAS	7,298,384	100.0%	11,847,114	98.7%
DESCUENTO Y DEVOLUCIONES	1,879,696		2,195,383	
= TOTAL DESCUENTOS NETOS	1,879,696	25.8%	2,195,383	18.5%
= VENTAS NETAS	5,418,689	74.2%	9,651,731	81.5%
OTROS INGRESOS OPERACIONALES				
INGRESOS NO OPERACIONALES	801	-0.01%	15,031	-0.13%
COSTO DE VENTAS				
TOTAL COSTO DE VENTAS	4,768,487	65.3%	8,855,478	74.7%
= UTILIDAD BRUTA	651,003	8.92%	811,283	6.85%
(-) GASTOS OPERACIONALES				
PERSONAL	167,887	2.3%	181,781	1.5%
OTROS GASTOS OPERATIVOS	259,761	3.6%	459,008	3.9%
DEPRECIACION / AMORTIZACION	307,067	4.2%	34,320	0.3%
TOTAL GASTOS OPERACIONALES	734,716	10.1%	675,109	5.7%
= UTILIDAD OPERACIONAL	-83,713	-1.1%	136,174	1.1%
INGRESOS / GASTOS NO OPERACIONALES				
GASTOS FINANCIEROS	24,190	0.3%	90,861	0.8%
OTROS GASTOS	20,884	0.3%	1,260	0.0%
TOTAL GASTOS NO OPERACIONALES	45,075	0.6%	92,120	0.8%
= UTILIDAD ANTES DE PARTIC. E IMP.	-128,788	-1.8%	44,054	0.4%
IMPUESTOS	0		0	
UTILIDAD NETA	-128,788	-1.8%	44,054	0.4%

BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006

El resultado mencionado precedentemente entonces, se refleja en el Balance General al 31 de diciembre de 2006.

MOBILITY ONLINE S.A.
BALANCE GENERAL - 2006

ACTIVOS		PASIVO Y PATRIMONIO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO CORRIENTE	
CAJA Y BANCOS	34,206	OTRAS CUENTAS POR PAGAR	16,550
CARTERA CLIENTES	910,041	PROVEEDORES POR PAGAR	983,588
EMPLEADOS POR COBRAR	-	PROVISIONES LABORALES	28,723
OTRAS CUENTAS POR COBRAR	-	CUENTAS POR PAGAR VARIAS	986,640
IMPUESTOS POR COBRAR	299,643	INTERESES FINANCIEROS	-
INVENTARIOS	262,900	IMPUESTOS POR PAGAR	136,480
GASTOS ANTICIPADOS	11,333	Total PASIVO CORRIENTE	2,151,981
Total ACTIVO CORRIENTE	1,518,123	PASIVO NO CORRIENTE	
ACTIVO NO CORRIENTE		OBLIGACIONES FINANCIERAS	-
ACTIVO FIJO	291,146	Total PASIVO NO CORRIENTE	-
Total ACTIVO NO CORRIENTE	291,146	PATRIMONIO	
OTROS ACTIVOS		PATRIMONIO	55,647
ACTIVOS DIFERIDOS	-	RESULTADOS EJERCICIO ANTERIOR	(167,894)
DEPOSITOS EN GARANTIA	274,519	RESULTADO DEL EJERCICIO	44,054
Total OTROS ACTIVOS	274,519	Total PATRIMONIO	(68,193)
Total ACTIVOS	2,083,788	Total PASIVO Y PATRIMONIO	2,083,788

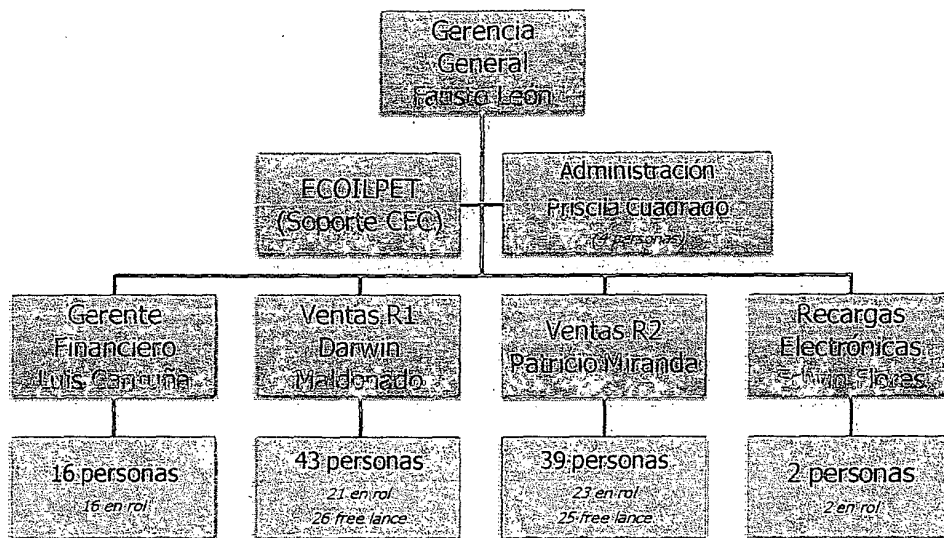
PRESUPUESTO DE RESULTADOS PARA EL AÑO 2007

CODIGO	NOMBRE CUENTA	2007	
		Promedio mes	TOTAL
	TOTAL INGRESOS	1.052.001	12.643.513
4.	INGRESOS	1.052.001	12.643.513
4.1.	INGRESOS OPERACIONALES	1.052.001	12.643.513
4.2.	INGRESOS NO OPERACIONALES		
		8.93%	8.98%
	TOTAL EGRESOS	1.003.618	12.055.370
5.	COSTOS Y GASTOS	1.003.618	12.055.370
5.1.	COSTOS DIRECTOS	958.025	11.508.175
5.2.	GASTOS	36.483	437.875
5.3.	GASTOS NO OPERACIONALES	9.110	109.320
	RESULTADO DEL PERIODO:	48.383.46	588.143.45

ADMINISTRACIÓN - ESTRUCTURA ORGANICO FUNCIONAL

A la fecha Mobility tiene 71 (setenta y un) personas en Rol de Pagos y 51 (cincuenta y un) personas Free Lance. Dando un total de 122 personas trabajando para conseguir los objetivos de la empresa.

Vale mencionar que en esta estructura, no consta la correspondiente a la red de Subagentes, que mantienen una relación comercial con la Compañía, pero que si cuentan con imagen de la empresa.



TOTAL 122 PERSONAS
 71 EN ROL
 51 FREE LANCE

OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS EMPRESARIALES MOBILITY PARA 2007

Los objetivos de la empresa tienen que estar necesariamente alineados a los objetivos de la Operadora que es la que ejecuta y diseña las políticas generales del mercado celular.

Movistar tiene trazados los siguientes objetivos generales:

Llegar a fin del 2007 con 1'380.000 líneas vendidas, 1'176.000 prepago y 204.000 Postpago.

Incremento de locales propios en distribuidores

Mobility por su parte tiene como objetivos los siguientes:

Llegar a fines de 2007 a 210,000 líneas vendidas en pospago y 154.000 en prepago movistar.

Desarrollar y manejar las cuentas de Cooperativas como Instituciones Financieras y clientes claves.

Colocar 440 locutorios (cabinas) en 100 locales durante los seis primeros meses del 2007.

Potencializar el negocio de Recargas electrónicas.

Consolidar la realización de nuevos proyectos.

PROPUESTA PARA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

La Utilidad neta a disposición de los Accionistas se detalla a continuación:

UTILIDAD BRUTA	44,053.86
(-) PARTICIPACION DE TRABAJADORES	7,088.53
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	36,965.33
IMPUESTO A LA RENTA	10,042.09
UTILIDAD NETA	26,923.24
(-) 10% FONDO DE RESERVA LEGAL	2,692.32
UTILIDAD A DISPOSICION DE ACCIONISTAS	24,230.92

La posición patrimonial de la Empresa en el presente ejercicio sufrió un deterioro por los resultados acumulados de ejercicios anteriores, situación que la expone en causal de disolución de acuerdo a normas de la Ley de Compañías, sin embargo de ello los resultados de este período y el plan de negocios proyectados a futuro nos permitan tener la seguridad que con la gestión del negocio deberíamos superar el causal. Para ello es importante que los resultados del presente período sean reinvertidos en el negocio, por lo que me permito recomendar su capitalización conforme lo establecen las normas pertinentes.

Conforme al Art. 1 de la resolución N. 04.QIJ 001, la Gerencia General certifica:

- Que nuestro software cumple con todos los requisitos con relación a la propiedad intelectual.

La Gerencia General agradece muy sinceramente a los ejecutivos, empleados y proveedores en general, el apoyo y la dedicación que nos brindaron en cada momento, para el logro de los objetivos en este período.

A los señores accionistas reiteramos vez mas, muchas gracias por su confianza y apoyo.

Con el presente Informe, espero haber cumplido con el encargo y las responsabilidades que me asignaron como Administrador de la Compañía, deseo agradecer el apoyo brindado al Sr. Presidente de la Institución, sin el cual no habría sido cumplir las metas propuestas.

En caso de ser necesario estoy a la disposición de los Señores Accionistas para ampliar el presente informe.

Atentamente,

FAUSTO LEON RAMIREZ
GERENTE GENERAL.