

INFORME DE GESTIÓN AÑO 2007 – PRESENTADO POR EL GERENTE GENERAL

SEÑORES ACCIONISTAS

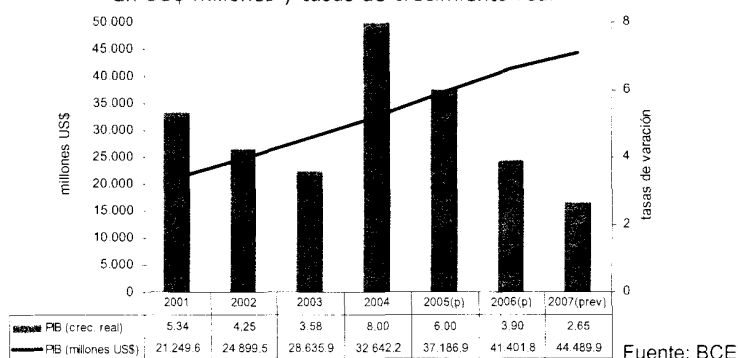
En cumplimiento con los estatutos de la empresa y de conformidad con las normas legales vigentes, presento a la Asamblea General de Accionistas, este informe, en donde se consignan las actividades más relevantes de la empresa ejecutadas durante el 2007. Es necesario expresar que este informe es resultado del análisis efectuado por esta gerencia, misma que se posesionó del cargo el 19 de Noviembre del 2007.

Evolución De La Economía Ecuatoriana Durante el 2007

La actividad económica, medida a través de la evolución del Producto Interno Bruto (PIB), registró una de las tasas más bajas de crecimiento en el 2007, en comparación con el último quinquenio, alcanzando un variación de 2,6%. La desaceleración del crecimiento estuvo dada fundamentalmente por un mal desempeño del sector petrolero, tanto por los problemas operativos del sector como por las múltiples paralizaciones en la región amazónica.

Gráfico 1: EVOLUCION DEL PIB

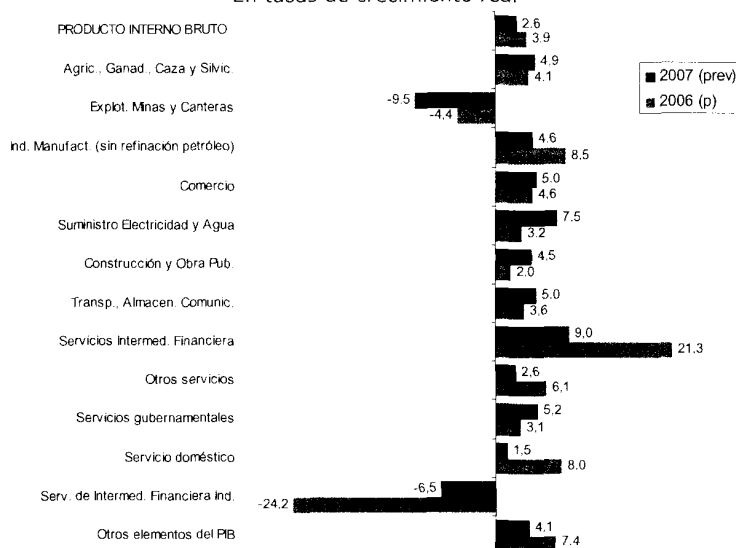
En US\$ millones y tasas de crecimiento real



Los sectores que sustentaron el crecimiento registrado en 2007 fueron los no petroleros, como Comercio, Construcción, Industria Manufacturera, Agricultura y las actividades relacionadas con servicios, como se observa en la Gráfica 2. Este incremento fue estimulado principalmente por el consumo de los hogares, el cual presentó una tasa de crecimiento real del 6% en el mismo año.

Gráfico 2: EVOLUCION DEL PIB POR RAMA DE ACTIVIDAD

En tasas de crecimiento real

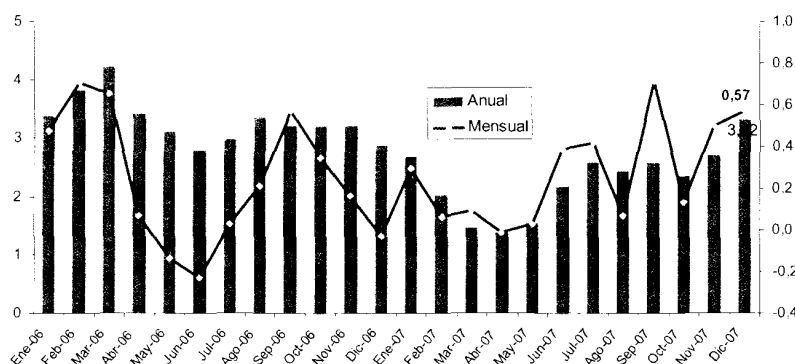


Fuente: BCE

En cuanto a la evolución de los precios al consumidor, expresado por la tasa de inflación, en términos anuales se ubicó en 3,32%, el mayor porcentaje alcanzado durante el 2007. El alza en los dos últimos meses del año se debió al crecimiento de precios en los grupos de *Alimentos y Bebidas no Alcohólicas*, por el incremento a nivel internacional de los precios de algunos productos, como leche, arroz, trigo, entre otros.

Gráfico 3: INFLACION ANUAL Y MENSUAL

En tasas de variación



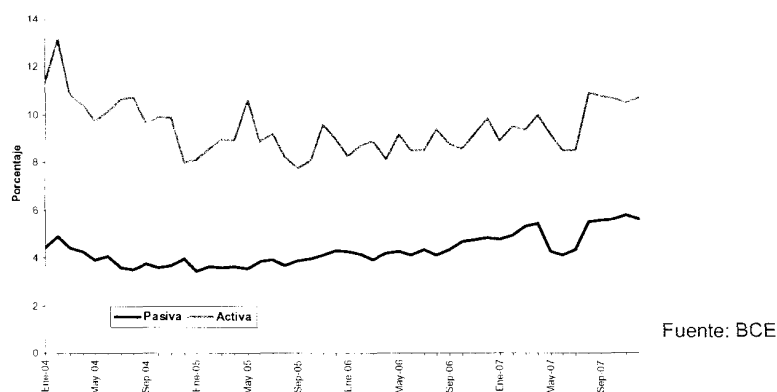
Fuente: BCE

Por otra parte, la tasa de desempleo presentó una disminución en los últimos meses del año, llegando al 7,5% en octubre de 2007 última medición, una de las más bajas desde diciembre de 2002. Sin embargo este aumento en el empleo se ha concentrado en el sector informal principalmente. Es importante señalar que han existido cambios metodológicos en la medición de este indicador, lo cual también podría haber tenido un efecto en las cifras presentadas.

En julio de 2007 el Congreso Nacional aprobó la *Ley de Regulación del Costo Máximo Efectivo del Crédito*, donde se establece principalmente que la tasa de interés máxima que podrá cobrar cada segmento financiero será la correspondiente al promedio del sistema, más dos desviaciones estándares. Adicionalmente la ley prohíbe los cobros de tarifas que no impliquen la prestación de un servicio, así como los cargos por servicios no aceptados por los clientes; además que los acreedores no podrán cobrar comisiones por operaciones crediticias, ni aplicar comisión o cargo alguno a los pagos anticipados que efectúen sus deudores en los casos en que la tasa de interés pactada sea reajutable.

Sin embargo al analizar tanto la evolución de la tasa de interés como de los resultados de los Bancos, se observa que hasta finales de 2007 no se cumplió el objetivo del actual gobierno de disminuir el costo del crédito en el sistema financiero, más bien se observa el traslado de costos por comisiones bancarias hacia la tasa de interés, inclusive con una tasa implícita mayor en comparación con el 2006.

Gráfico 4: TASAS DE INTERES REFERENCIALES NOMINALES



Cuadro 1: RESULTADO SISTEMA BANCOS

En US\$ miles

	Dic-06	Dic-07
Cartera de Crédito (Bruta)	6.789.545	7.570.741
Intereses en Cartera de Crédito	616.187	807.614
Comisiones Ganadas en Cartera de Crédito	149.036	117.226
Provisiones en Cartera de Crédito	152.878	151.767
TASA IMPLICITA	11,3%	12,2%

Fuente: Superintendencia de Bancos

Respecto al sector externo, durante el 2007 se mantuvo una balanza comercial positiva de US\$ 1.268 millones, sustentada en las exportaciones petroleras. En efecto las exportaciones totales alcanzaron US\$ 13.852 millones, de las cuales aproximadamente el 60%, fueron petroleras. Sin embargo es importante mencionar que se debe exclusivamente a la evolución positiva de los precios del barril del petróleo, y no por mejoras en la producción, ya que el volumen producido cayó en 5% frente al 2006. Las exportaciones no petroleras experimentaron un moderado crecimiento, gracias al fuerte impulso del cacao y el café que crecieron a tasas de 34% y 22% respectivamente frente al año anterior.

Las remesas recibidas por los emigrantes ecuatorianos crecieron respecto a 2006 alcanzando aproximadamente los US\$ 3.000 millones, situándose en la segunda fuente de ingresos para el país después de las exportaciones petroleras. En cuanto a la inversión extranjera directa se estima que en el 2007 alcanzó cerca de los US\$ 600 millones, muy por encima de lo registrado en los dos últimos años.

Finalmente, aunque la economía ecuatoriana presenta una evolución positiva en sus principales agregados, estos resultados son muy modestos, ya que no se supo aprovechar la coyuntura internacional de precios del petróleo, a pesar de la gran dependencia que mantiene la economía en este sector. Adicionalmente hay que considerar que mientras no existan las definiciones finales en las reformas políticas que se están desarrollando en manos del gobierno, este va a ser un factor predominante para los resultados que se den en el 2008, como ya sucedió en el 2007.

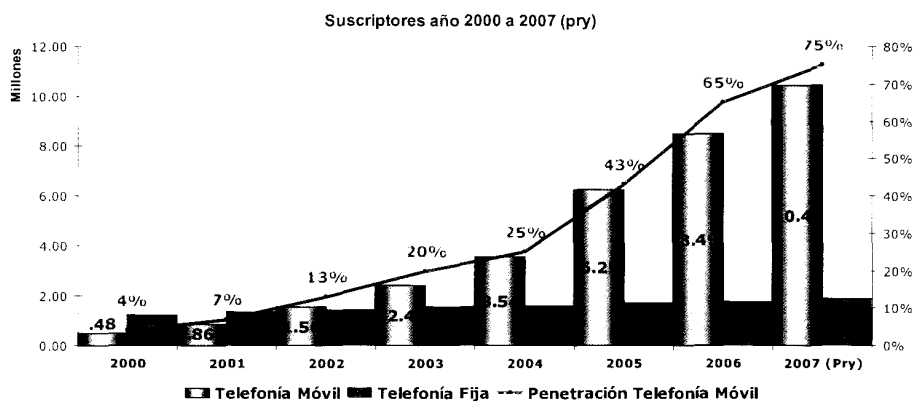
ENTORNO DEL NEGOCIO

El sector de telefonía perteneciente al segmento Telecomunicaciones del Ecuador ha reportado una facturación anual de aproximadamente 1.600 millones de dólares anuales de los cuales el 69% corresponde a las dos principales operadoras celulares y el 23% a Movistar. Las operadoras de telefonía Fija con servicio nacional representan un 29% de la facturación total.

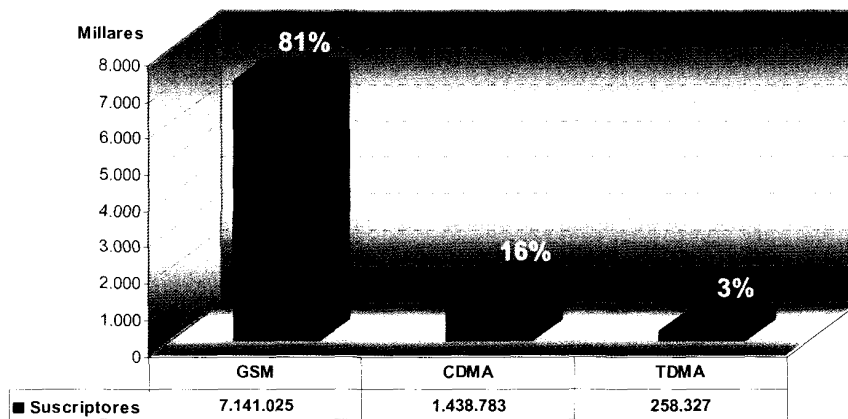
Las operadoras celulares utilizan de manera estratégica canales indirectos de distribución de sus productos para lograr una mayor penetración del mercado. En el caso de Movistar, el 92% de las ventas se efectúan a través de Distribuidores Autorizados.

A Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A., Distribuidor Autorizado de Movistar, le ha sido otorgado, en forma no exclusiva, el derecho a promocionar, vender y conservar en vigencia abonados para la provisión del Servicio de Telecomunicaciones por cuenta y orden de OTECEL S.A.

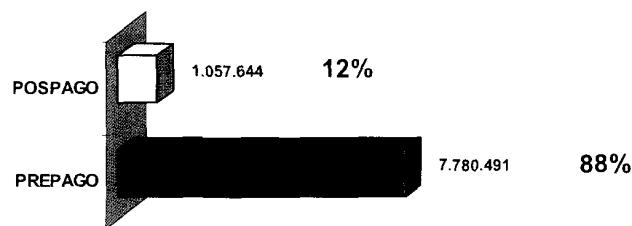
Las proyecciones del número de suscriptores de telefonía fija y móvil para el año 2007 contemplaban una penetración de mercado del 75%:



Las operadoras celulares han avanzado en la unificación de las tecnologías con las que prestan sus servicios:



Manteniendo una marcada concentración en la generación de ingresos por los servicios de voz en básicamente dos de sus líneas de negocios, los planes tarifarios de pospago y los planes prepagos:

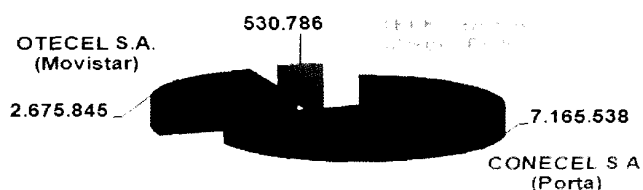


Información publicada por la Superintendencia de Telecomunicaciones SUPERTEL, único ente autónomo encargado del control de las telecomunicaciones del país, en defensa de los intereses del Estado y del pueblo usuario de los servicios de telecomunicaciones, muestra la evolución de los abonados de telefonía celular en el año 2008.

TELEFONIA MÓVIL - CONCESIONARIOS

OPERADORA		ABONADOS (datos actualizado a marzo de 2008) *	PORCENTAJE DE MERCADO (%)
<u>CONECEL S.A. (Porta)</u> www.porta.net Oficina Matriz Guayaquil		7.165.538	69,08
<u>OTECEL S.A. (Movistar)</u> www.movistar.com.ec Oficina Matriz Quito		2.675.845	25,8
<u>TELECSA S.A. (Alegro PCS)</u> www.alegropcs.com Oficina Matriz Quito		530.786	5,12
Total:		10.372.169	100

USUARIOS DE TELEFONÍA MÓVIL Marzo 2008



SITUACION DEL NEGOCIO

El portafolio de Movistar incluye las siguientes líneas de negocios:

- Planes Postpago
 - Individuales / Empresariales
- Correo y navegación Móvil
- Transmisión de datos GPRS
- Planes Prepago
 - Con terminal / Sin terminal (Line Only)
- Servicios de Valor Agregado
 - Larga Distancia Internacional
 - Roaming
 - WAP
- Contenidos
 - Imágenes, Videos, Juegos, Música, Mensajería.

La red de Distribuidores Autorizados de Movistar ha crecido a lo largo de los años y actualmente 45 empresas compiten ofertando los servicios de esta operadora. Canales alternativos han sido incorporados para incrementar la capilaridad de los puntos de venta a nivel país.

Durante el año 2007 Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A. continuó estableciendo una amplia red de subagentes con el objeto de evitar costos fijos, de la misma manera estableció relaciones con un numeroso grupo de vendedores libres que se controlaban a través de un equipo de supervisores pertenecientes a la empresa. Las fuerzas de ventas externas regularmente adolecen de falta de fidelidad y compromiso para la obtención de resultados

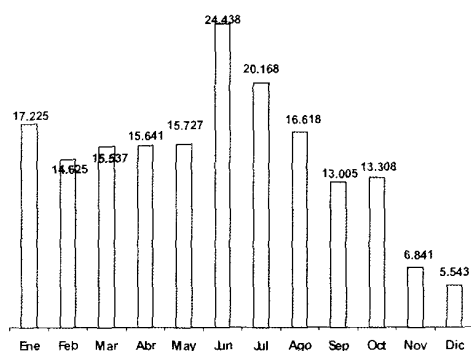
Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A. concentró sus esfuerzos comerciales en una sola línea de negocios logrando a un alto costo financiero poner en marcha un modelo de venta de prepagos sin terminal.

El aparente éxito de este modelo contrasta con los bajos resultados de las demás líneas de negocio, necesarias para la obtención de importantes bonos económicos por sobre cumplimiento de objetivos.

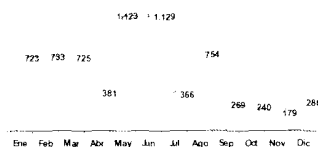
Participación general en la red de distribución de Movistar

Evolución de altas de Mobility

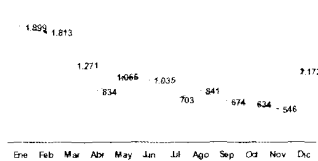
Evolución de altas totales de Mobility – 2007



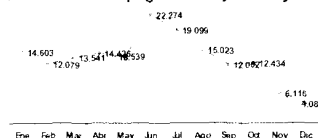
Evolución de altas Pospago de Mobility – 2007



Evolución de altas Prepago con terminal Mobility – 2007



Evolución de altas Prepago line only Mobility – 2007



ADMINISTRACION

Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A. obtuvo licencias de Movistar para operar en 9 provincias del país, a lo largo del año se cerraron 3 plazas que no eran rentables. Durante esta administración se concretó el cierre de tres plazas adicionales para concentrarnos en aquellas productivas en las que de acuerdo con la operadora debemos concentrar esfuerzos.

Mobility generó una alta dependencia de una red de subagentes externos y una fuerza de ventas externa lo que causó un significativo incremento de los costos de ventas, alcanzando este un nivel del 75%.

Se identificaron 125 subagentes de los cuales 17 concentraban el 80 % de la actividad comercial pero no siempre en beneficio de la empresa. Hemos efectuado un análisis particular, considerando su infraestructura, capacidad de compra, historial de crédito, idoneidad y eficiencia de su gestión comercial. Con esa información hemos escogido al grupo con el que nos interesa continuar trabajando reduciéndose este grupo a 39 subagentes.

Hemos dado inicio al proyecto conjunto con Movistar para contar con un total de 22 puntos de venta propios en las provincias de Pichincha, Guayas y Azuay.

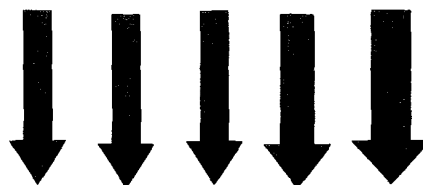
Efectuamos un análisis de productividad y eficiencia comercial de las ventas directas lo que nos llevó a prescindir de 8 colaboradores que fungían como jefes de ventas. Estamos cubriendo la deficiencia con personal calificado y acorde con la nueva estructura comercial de Movistar.

REPORTE PERSONAL MOBILITY

PERSONAL A DICIEMBRE 2006	
CUENCA	8
ESMERALDAS	1
GUAYAQUIL	13
QUITO	49
RIOBAMBA	2
SANTO DOMINGO	1
TOTAL PERSONAL	74

PERSONAL A DICIEMBRE 2007	
AMBATO	2
CUENCA	7
ESMERALDAS	1
GUAYAQUIL	8
MACHALA	1
QUITO	36
RIOBAMBA	2
TOTAL PERSONAL	57

EVOLUCION DE PUNTOS DE VENTA



Pichincha	45	3	2	2	75
Esmeraldas		1			3
Azuay	3	1	1		4
Cotopaxi	12				13
Imbabura		1			1
Tungurahua	2	1			2
Pastaza	1				3
Guayas		2			3
Bolivar					1
Chimborazo	8	1			6
Manabi					2
TOTAL	71	10	3	2	113

EVALUACION FINANCIERA

BALANCE GENERAL

ACTIVOS	2007	2006
ACTIVOS CORRIENTES		
Efectivo y sus equivalentes	39.501	34.206
Clientes	150.426	910.041
Inventarios	137.430	262.900
Otras cuentas por cobrar	1.260.932	299.643
Total	1.588.289	1.506.790
ACTIVO FIJO, NETO	254.921	291.146
OTROS ACTIVOS	33.169	285.852
TOTAL	1.876.379	2.083.788

El total de activos disminuyó en un 10% en comparación con el año 2006 debido principalmente a que:

Al 31 de diciembre del 2006 existían garantías entregadas al proveedor de equipos STIMM representadas por cheques. En el año 2007 se cambiaron dichos cheques por garantías bancarias.

Por otro lado, durante el año 2007 se realizaron ciertas reclasificaciones entre rubros que forman parte del activo que no han afectado a nivel total los activos de la compañía.

PASIVOS	2.007	2.006
	(285.208)	87%
PASIVOS CORRIENTES		
Sobregiros	91.198	113.714
Proveedores	548.216	869.874
Compañía relacionada	1.128.087	953.692
Obligaciones fiscales	87.778	136.480
Otras cuentas por pagar	22.664	89.391
	1.877.943	2.163.151
PATRIMONIO	(1.564)	(79.363)
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	1.876.379	2.083.788

Los pasivos de la compañía disminuyeron en un 13% en relación al año 2006, debido a pagos realizados a proveedores, principalmente a STIMM (proveedor de equipos).

En el caso del patrimonio, la disminución del mismo obedece a la pérdida generada en el año 2007.

	2007	2006
Ingresos	6.605.035	9.651.731
Costo de ventas:	(4.916.834)	(7.899.492)
Utilidad bruta	1.688.201	1.752.239
GASTOS DE:		
Administración	(513.011)	(561.146)
Ventas	(1.086.522)	(1.046.803)
Financieros	(198.067)	(96.933)
Otros	(18.535)	(3.303)
	(1.816.135)	(1.708.185)
(Pérdida) utilidad antes de impuestos	(127.934)	44.054

Los ingresos corresponden a ventas de equipos; tarjetas, chips y comisiones que recibe la compañía de la operadora. Durante el año 2007 existe una reducción del 32% en relación al año 2006 debido a restricciones en compras de producto por el proveedor debido a la falta de pago en ciertos meses del 2007, lo que limitó la gestión comercial de la compañía. Sin embargo, el margen bruto se mantiene en el mismo nivel del 2006.

En el caso de los gastos de administración, debido al control implementado desde mediados de año, se logró una reducción del 9% frente al año 2006, a pesar de que en este rubro constan los costos por indemnizaciones del personal que salió de la compañía. Los gastos de venta se mantienen en el mismo nivel del 2006.

Los gastos financieros en el año 2007 son superiores al 2006 debido al incremento en la tasa de interés al 16%.

OBJETIVOS MACRO PARA AÑO 2.008

Redefinición de la estructura general de la organización para contar con las competencias necesarias y asegurar la administración.

Implementación de procesos, procedimiento y controles en todas las áreas del negocio.

Mejoramiento de la estructura de costos.

Implementación de un programa eficiente de control de gastos.

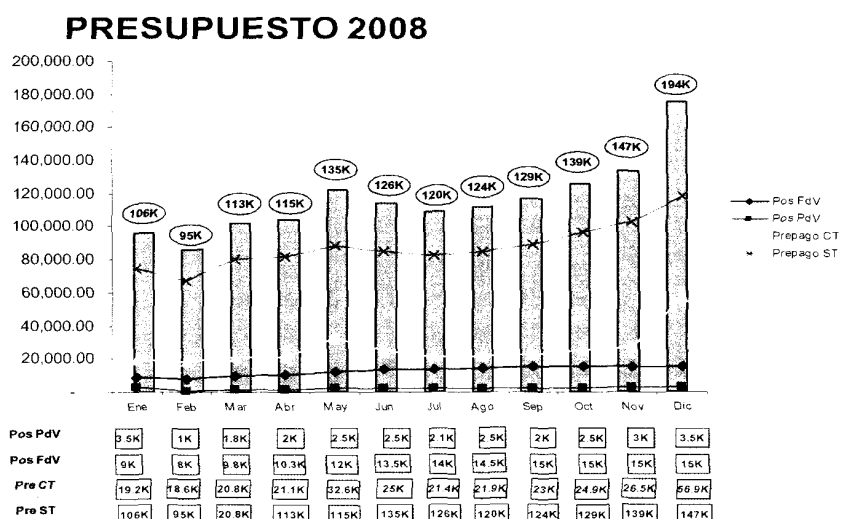
Definición e implementación de tácticas para la reducción del costo de ventas.

Implementación de un programa de selección y reclutamiento de personal para profesionalizar especialmente los canales de ventas.

Definiciones de objetivos individuales y de equipo relacionados a la compensación.

Implementación del programa de recuperación de la empresa establecido con Movistar.

Movistar ha proyectado los siguientes objetivos nacionales para el canal indirecto:



Movistar continúa impulsando a su red de Distribuidores Autorizados para alcanzar sus objetivos comerciales y definió una nueva estructura comercial a la Mobility se ha alineado. Esta nueva estructura comercial requiere un crecimiento programado de puntos de venta y el desarrollo de una fuerza de ventas profesional.

PUNTOS DE VENTAS

- Por tipo de local y por Región

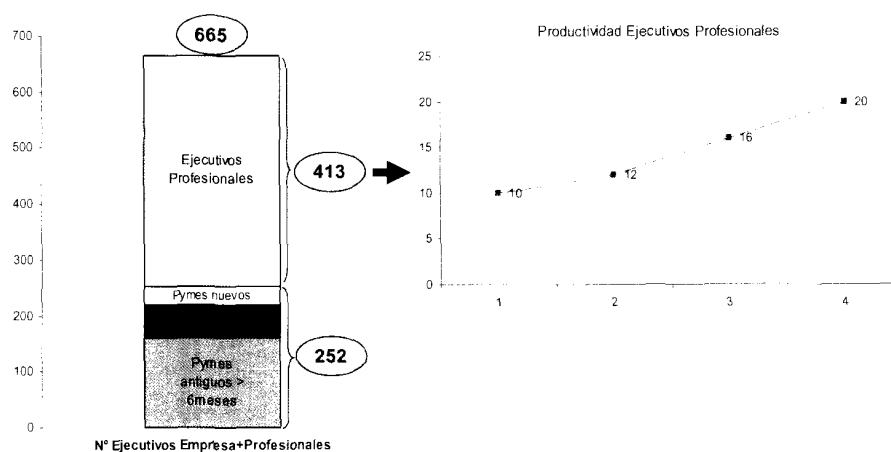
	30	15	10	5	0
POS	150	80	50	20	15
PPCT	150	100	50	25	150

- Histórico de Ventas del DA.

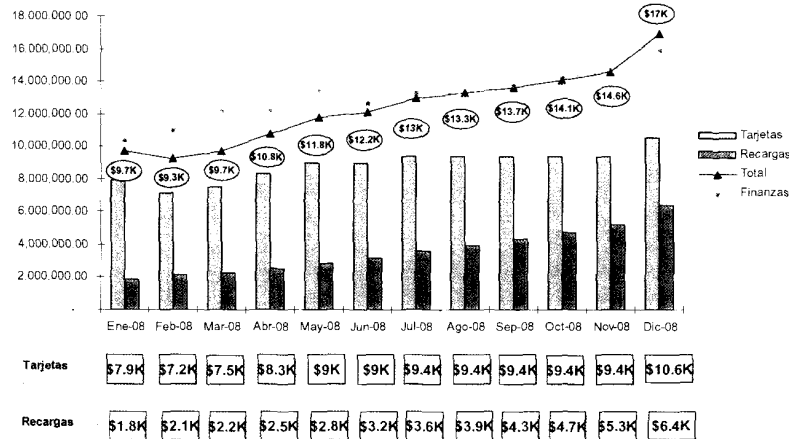
- Adicionalmente se considera:

- Apertura de nuevos Puntos de Venta
- Curva de maduración del PDV
- Ingreso de nuevos Das

FUERZA DE VENTAS



TARJETAS Y RECARGAS

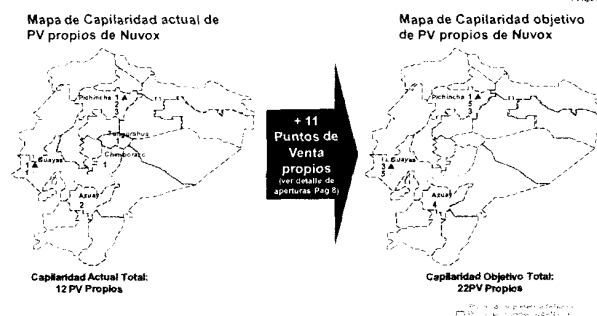


Servicios de Comunicaciones Mobility On line participó del negocio de tarjetas físicas de tiempo aire para prepago durante el 2007 pero esa línea de negocios ha requerido de un análisis profundo de riesgo y costo beneficio.

Hemos avanzado en el desarrollo de alianzas estratégicas para la implementación de un sistema de Recargas Electrónicas que minimiza el riesgo y mejora de manera sustancial la rentabilidad. Esta línea de negocios es imprescindible para la optimización de los ingresos.

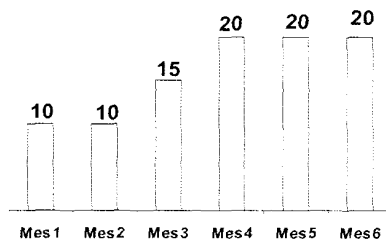
Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A. de manera conjunta con Movistar se ha impuesto los siguientes objetivos:

El plan de consolidación propuesto contempla pasar de 12 pv propios actuales a 22 pv propios en 3 provincias

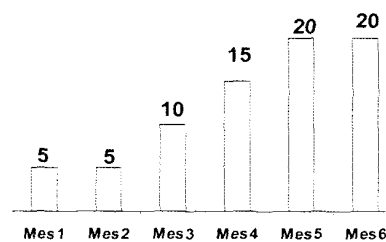


Se contempla contratar 20 vendedores empresariales (Pyme) y 20 vendedores profesionales.

Distribución de vendedores profesionales

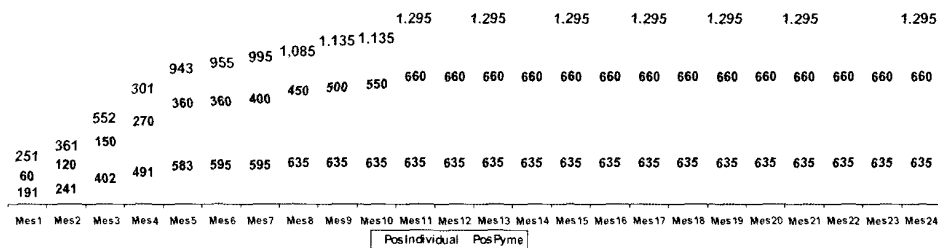


Distribución de vendedores empresariales (Pymes)



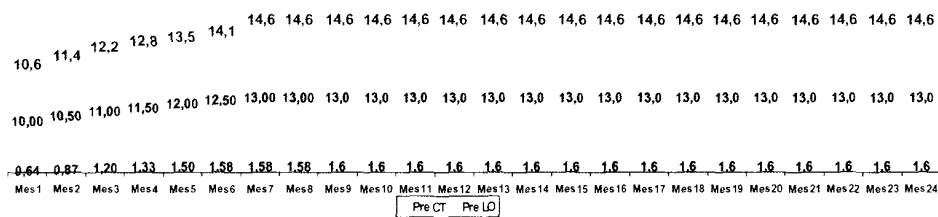
Se espera alcanzar los 1,300 pospagos, 1,600 prepagos con terminal y 13,000 prepago LO al mes

Estimación de altas de pospago



Estimación de altas de prepago

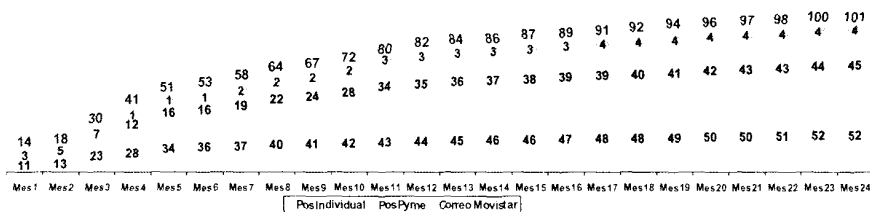
(en miles)



Los ingresos totales por comisiones por venta de líneas podrían alcanzar los US\$ 270 mil mensuales.

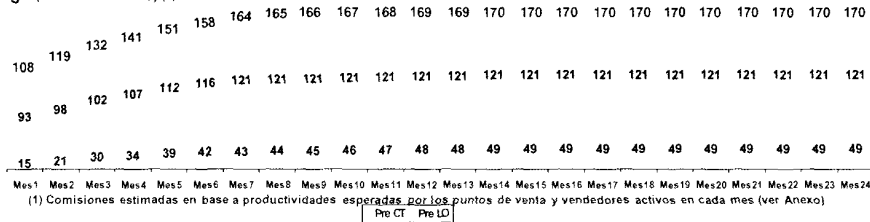
Evolución esperada de comisiones

Pospago (en miles de US\$) (1)



Evolución esperada de comisiones

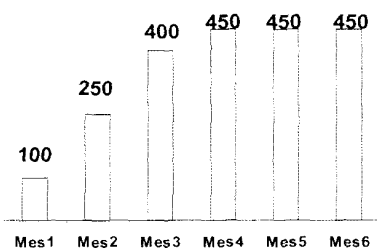
Prepago (en miles de US\$) (1)



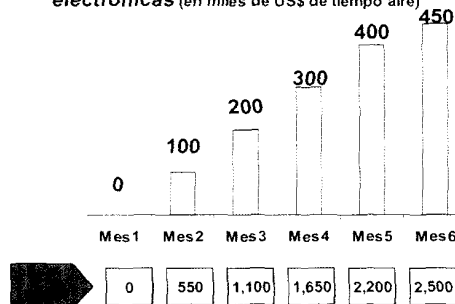
(1) Comisiones estimadas en base a productividades esperadas por los puntos de venta y vendedores activos en cada mes (ver Anexo)

Adicionalmente se propone impulsar el negocio de recargas, para alcanzar \$900 mil de venta en 6 meses

Evolución esperada de compra de recargas físicas (en miles de US\$ de tiempo aire)



Evolución esperada de recargas electrónicas (en miles de US\$ de tiempo aire)



Para poder ser gestor de recargas electrónicas, Nuvox deberá presentar un plan detallado de captación de puntos de recarga, plataforma tecnológica, y aspectos técnicos del proyecto

En mi calidad de Gerente General y representante legal de Servicios Comunicaciones Mobility On Line S.A. agradezco a los señores accionistas y su equipo consultor por el interés y colaboración para la definición de la nueva estrategia.

Reitero nuestro compromiso para efectuar todos los esfuerzos necesarios para re posicionar a la empresa con el fin de alcanzar los objetivos propuestos.

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

Atentamente,



Jorge Montaña Prado
GERENTE GENERAL

Servicios de Comunicaciones Mobility On Line S.A.