

Informe Gerencia General Periodo 2009

Señores Accionistas de Panchonet S.A:

A continuación paso a analizar los hechos más importantes que han acontecido durante el año 2008, en cada una de las fases del proyecto que conforman Panchonet S.A.

1.- ENTORNO DE LAS ACTIVIDADES

Durante el año 2009, no se observó un mejoramiento en la economía nacional, con relación al año anterior. En lo que se refiere a la actividad de las telecomunicaciones, en especial a los proveedores de Internet, como es el caso de PANCHONET S.A., en el período correspondiente a este informe, los precios tuvieron alteración, se registró un 45% a la baja, lo cual afectó los ingresos financieros, pese a que los usuarios-clientes aumentaron en número apreciable.

Para el año 2010 de la misma manera que el año 2009 seguirán registrándose bajas en los precios, tendremos que incrementar considerablemente los clientes para poder equiparar los resultados financieros de años anteriores, esperemos que está baja se de una sola vez en el año. Dos aspectos muy importantes se tendrá que poner atención: 1) el control del gasto y 2) el aumento de usuarios (clientes). Para realizar el control del gasto, esta administración tomó la decisión de cerrar la sucursal de Guayaquil, ya que los proveedores no tienen posibilidades de instalar nuevos servicios ni realizar reparaciones de los circuitos ya instalados, esta decisión permitirá realizar una disminución del costo y del gasto por alrededor de US\$ 70.000.00 para el próximo período. De la misma manera se decidió suspender las actividades de la oficinas ubicadas en el centro comercial San Luis Shopping, de tal forma que se podrá realizar un ahorro de alrededor de US\$ 15.000.00 anuales.

Se firmaron acuerdos de distribución en Ibarra, Latacunga y Riobamba, que permitió una mejor presencia de la marca Panchonet en estas ciudades.

En este período se negoció con Andinatel, el costo de los E'1s. de US\$ 1.200 a US \$ 850.00 cada uno, obteniendo un ahorro del 29.16%. adicionalmente se renegóció a la baja los puertos de TRANSTELCO.

En lo referente a la recaudación obtenida de la cartera de clientes en el año 2009, ésta fue del 99.56%,

INFORMACION FINANCIERA



Los resultados que van a ser analizados en este informe corresponden al ejercicio 2009 de los cuales expresan, por una parte, el interés de administrar de la manera mas acertada los recursos designados, y por otra parte, el compromiso de presentar cifras, halagadoras al directorio, y sobretodo mantener un crecimiento proyectado a largo plazo, con una diversidad de cartera y creación de nuevos productos como el programa Antivirus KASPERSKY, se concretó una alianza con el distribuidor autorizado

para el Ecuador, y se comenzó a comercializar en el mes de enero , programa que es personalizado para los clientes de la empresa.

Los ingresos brutos al cierre del ejercicio son de US\$ 2.161.361.66. producto de las ventas de servicios, a este valor se le aplica un crédito, por devoluciones y descuentos por US\$ 21.082.16. Las ventas en el año 2009 registran un incremento con relación al año anterior del 3.67%. (en el año 2008 el incremento fue del 22.35% con relación al 2007)

El costos directos generados a diciembre 31 del 2009 son de US\$ 1.374.354.72; el principal componente es el costo del ancho de banda con CORPORACION NACIONAL DE TELECOMUNICACIONES, TRANSTELCO, CONECEL y en menor proporción Otecel.

Los gastos administrativos y ventas registran un monto de US\$ 570.797.43 es decir un 1.55% mas que el año 2008

La utilidad final del ejercicio es de US \$97.994.99.

CONCLUSIONES

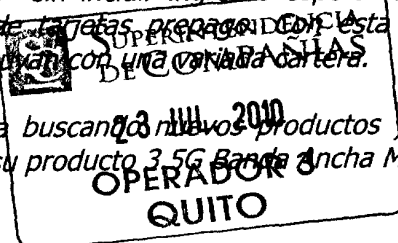
Panchonet S.A. cierra el año 2009 con resultados no halagadores, pero con perspectivas de seguir ganando participación en el mercado y posesionando nuestros servicios y productos en la provincia de Pichincha, y en las provincias cercanas.

Hay que resaltar el total de ventas realizadas por concepto de tarjetas prepago, el cual es de 24.846.85, dato que esta incluido en el total de ventas.

El crecimiento en el 2006, 2007 2008 y 2009 y lo que se proyecta para el 2010 nos obligó a planificar estructuras sólidas en el área administrativa con sistemas amigables de soporte que brinden información ágil y oportuna para la toma de decisiones, para esto se siguió utilizando los servicios de la firma de sistemas Cybersoft, que es firma que nos proporcionó el sistema denominado CRM, que se utiliza para un control integro de los clientes.

En el área comercial y de producto se han implementado sistemas de mediciones con cuotas asignadas por vendedores, cuyo principal rubro es el ingreso recurrente de planes tarifarios y banda ancha, sin incluir ingresos esporádicos como creación de sitios web, y la misma venta de tarjetas prepago. Con esta medida obtendremos clientes a largo plazo que contribuyan con una cartera.

Para el próximo período se esta buscando nuevos productos y nuevos proveedores como TELMEX , MOVISTAR con su producto 3.5G Banda Ancha Movil (BAM) .



En la parte correspondiente al gasto no se presentaron egresos extraordinarios para regularizar nuestra operación.

Se ha mantenido un estricto control del gasto combinado con un eficiente manejo del flujo de caja, lo que ha resultado la optimización de los recursos.

Para finalizar este informe agradezco su colaboración y el asesoramiento brindado por el Directorio de la Compañía, y al personal de Panchonet, que ha demostrado lealtad y profesionalismo al proyecto.

Es mi deseo Señor Presidente que este informe haya satisfecho sus inquietudes y expectativas.

Una vez mas, muchas gracias.

Quito. Enero, 2010



Patricio Tinajero Villamar
GERENTE GENERAL

