



91487



Informe Gerencia General Periodo 2006

Señor Presidente del Directorio, Señores Accionistas de Panchonet S.A.

A continuación me permito presentar a ustedes el resumen de las actividades realizadas por esta gerencia correspondiente al periodo 2006.

Los resultados que van a ser analizados en este informe corresponden al ejercicio 2006 los cuales expresan, por una parte, el interés de administrar de la manera mas acertada los recursos designados, y por otra, 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 y valor agregado para nuestros clientes.

Este informe puesto a consideración pretende ser claro y objetivo, por lo que, pienso, será de la aceptación de todos ustedes.

A continuación paso a analizar los hechos más importantes que han acontecido durante el año 2006, en cada una de las fases del proyecto que conforman Panchonet.

INFORMACION FINANCIERA

Los ingresos brutos al cierre del ejercicio son de US\$ 1.465.965.78 producto de las ventas de servicios, a este valor se le aplica un descuento de US\$ 70.402.90, que en su mayor porcentaje corresponde a un acuerdo con la USFQ, por el monto de ventas que se realizaron a lo largo del período 2006. Realizado dicho ajuste, los ingresos netos, por ventas, al 31 de diciembre, es de US\$ 1.395.562.88

Respecto al 2005 Panchonet incrementa sus ventas netas en US\$ 361.045.13, que corresponde aun 32.67%. A la CPU, se le facturó durante este período US\$ 807.339.62, es decir 55% del total de ventas brutas, a los



otros clientes se les facturó la suma de US\$ 386.292 que corresponde a un 45%

El costos directos generados a diciembre 31 del 2006 son de US\$ 751.025.97 principal componente es el costo del ancho de banda con ANDINATEL y Otecell

Los gastos administrativos y ventas registran un monto de US\$ 459.573

La utilidad final del ejercicio es de US \$ 157.287.84

CONCLUSIONES

PanchoNet cierra el año 2006 con resultados halagadores y 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 26.838.43 dólares, dato que esta incluido en el total de ventas.

El crecimiento en el 2006 y lo que se proyecta 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 este se siguió utilizando los servicios de la firma de sistemas Sybersoft, 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 variada cartera.

Durante todo el año 2006 se comercializó el plan BANDA ANCHA – HOME con velocidades de 128 k; 256K, y



En la parte correspondiente al gasto 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 en la optimización de los recursos.

Para finalizar este informe agradezco la amplia colaboración y el asesoramiento brindado por el Directorio de la Compañía, a Servicios Integrados y al persona de PanchoNet, que ha demostrado lealtad y profesionalismo al proyecto.

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

Una vez mas, muchas gracias.

Quito. Enero, 2007


Patrio Tinajero Villamar
GERENTE GENERAL