

TSC

TELECOMMUNICATIONS SOLUTIONS CENTER T.S.C. S.A.

INFORME GERENCIA



Quito, 18 de Marzo de 2010

Señores
Accionistas
Telecommunications Solution Center T.S.C
Presente

Señores Accionistas:

Me permito poner a su consideración el Informe de Telecommunications Solution Center T.S.C. S.A., correspondiente al ejercicio económico de 1 de enero al 31 de diciembre de 2009.

SITUACION MACROECONOMICA

Los efectos de la crisis económica mundial que se hizo presente a finales del año 2008, así como la actitud del Presidente Correa para atender los problemas nacionales, condujeron a que la economía en el año 2009 registre sus peores índices de crecimiento y bienestar de la última década. Datos de encuestas muestran un marcado deterioro de la credibilidad del Presidente y una caída en su popularidad.

Tratando de sustentar el desarrollo económico mediante una política gubernamental generosa en el gasto fiscal, los resultados no son positivos, habiéndose ampliado la desocupación del 7.3% al 7.9% y el subempleo haya alcanzado el 51.7%. En el país hay 351.291 personas sin empleo.

Dentro del tema laboral el salario básico cerró en el año con USD. 218 y a partir del 1 de enero de 2010 se incrementó a USD. 240. La canasta básica familiar está en el orden de los USD. 520.

El producto interno bruto creció apenas 0.98% de modo que alcanzó los 55.233 millones de dólares; el sector minas y petróleo representa el 26.8%, la construcción el 9.8%, la manufactura el 9.2%, agricultura y pesca 6.3%; el sector servicios es el más importante con el 48.2%.

La inflación cerró con 4.31% un 52% menor que la del año presente, debido en buena medida a la contracción de la demanda interna.

El sector productivo ecuatoriano mantiene en el ámbito latinoamericano uno de los más bajos niveles, en su capacidad de generar valor agregado por empleado; esto se explica por las características estructurales de la actividad manufacturera, la cual no realiza innovaciones de productos, procesos, tecnología, organización, etc. Estos factores no están funcionando eficazmente, con la excepción de algún sector o empresa en particular.

Según cifras del Banco Central del Ecuador, se estima un crecimiento del Producto Industrial del 1.7%, dentro del cual las actividades alimenticias crecen un 4.3%, en tanto que las no alimenticias decrecen -1.5%, con una caída importante en la de maquinaria -7.5%, por la incidencia de la baja en el sector automotor, luego de los importantes volúmenes de producción del año 2008.

La agricultura y pesca muestran un crecimiento del 2.8%, petróleo y minas un decrecimiento de -4.5% y construcción -1.0%. El sector servicios que venía creciendo en forma importante, presenta una tasa modesta de 1.4% en el año 2009.

Algunas actividades ganadoras durante la crisis mundial corresponden a textiles, cacao, banano, manufacturas de cuero y calzado, en buena parte por medidas de salvaguardia a las importaciones, decretadas por el Gobierno Nacional. Las exportaciones de textiles, cacao y banano crecieron durante el año analizado.

En contraste con el año precedente, hay una considerable caída tanto en las exportaciones -25.7%, como en importaciones -20.9%.

Las ventas no petroleras decrecieron -0.6% y las petroleras se contrajeron en -40.3%. La balanza comercial tiene un resultado negativo de 332.3 millones de dólares. Los bienes cuyas exportaciones decrecieron en mayor proporción fueron: petróleo, minería y madera.

El control del Gobierno sobre el sector financiero privado ha conducido a una baja en su rentabilidad, prácticamente en un 50%. Los depósitos han crecido un 6.5% y las operaciones tienen una caída del -3.1%.

LAS ACTIVIDADES DE T.S.C. S.A.

El presente año ha presentado importantes retos para la compañía, la contracción de la economía, que se traduce en una importante reducción en los volúmenes de crédito y esto a su vez en la reducción en el consumo de la población afectaron de manera significativa la operación de TSC S.A.

Estos factores tuvieron incidencia directa sobre nuestros clientes, siendo los principales efectos los siguientes:

- Como consecuencia de la contracción del crédito dentro del sector financiero, dentro de las campañas de Mutualista Pichincha durante el año 2009, no contamos con los ingresos generados por la colocación de tarjetas

de crédito lo cual afectó nuestros ingresos con este cliente, en comparación con el 2008.

Con Mutualista Pichincha se trabajó a lo largo del año en fortalecer la relación con las diferentes áreas a través de la optimización de procesos que permitan un mejor flujo de información entre las 2 compañías lo cual se tradujo en el cumplimiento del presupuesto planteado con este cliente.

- Otros clientes como Electrolux, Los Adobes, Moya Baca, entre otros, frente a la reducción de sus ingresos y márgenes, decidieron limitar sus inversiones en servicios de valor agregado, lo cual tuvo un importante efecto negativo en el volumen de negocio de TSC.
- Nuevos prospectos y negocios frenaron sus iniciativas debido a la incertidumbre generada en el mercado en especial durante la primera mitad del año.
- Durante el segundo semestre experimentamos una recuperación de volúmenes en base al desarrollo de nuevas relaciones y alianzas estratégicas con empresas como la agencia de marketing 101 Grados, la Cámara de Comercio de Quito y el Centro Comercial El Bosque, algunos de los cuales mantendrán su negocio con nosotros durante el 2010.
- Durante el año fortalecimos nuestra relación con clientes como EBC, Moderna Alimentos, Mutualista Pichincha y Pronaca lo cual ha sido otro factor que permitió recuperar nuestras ventas a través del desarrollo de nuevas campañas con los mismos.
- Desde el punto de vista comercial, cerramos el año con un interesante portafolio de negocios potenciales los cuales consideramos que permitirán diversificar nuestro portafolio de clientes y servicios en el 2010.

Durante el año que terminó, la administración se enfocó en rentabilizar su operación a través de un estricto control de costos y evaluación de la rentabilidad de cada una de sus campañas, buscando reducir gastos innecesarios y mantener los márgenes de los últimos años, sin reducir nuestros niveles de servicio ni el compromiso por mantener un agradable ambiente laboral.

La diversificación de ingresos a través de servicios como IVR, actualización de bases de datos y ventas de productos en campañas puntuales también contribuyeron a cumplir las metas planteadas dentro del presupuesto del año.

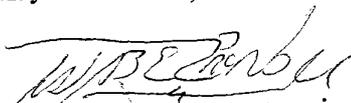
En el ámbito de recursos humanos nuestros esfuerzos buscaron ofrecer a nuestros empleados mejores condiciones laborales y mayores beneficios para lo cual se hicieron las inversiones necesarias en infraestructura y se les incluyó dentro de planes de seguro médico y tarjeta Supermaxi.

Dentro de este contexto los resultados son positivos considerando los incrementos generados a nivel de costos operacionales, por los decretos presidenciales en relación a los temas laborales.

Al cierre del año la empresa mantiene una sólida posición de caja, con poco nivel de apalancamiento, en Febrero del 2010 se terminó de pagar el único crédito vigente. Este alto nivel de liquidez nos permitió afrontar sin mayores complicaciones los requerimientos normales de flujo así como inversiones extraordinarias tales como la compra de un generador eléctrico, inversión necesaria dados los cortes de luz experimentados en el país durante los últimos meses del año.

Para el año 2010 el enfoque de la gerencia se centra en la generación de nuevos negocios, la diversificación de servicios, la optimización de procesos, el control del gasto y la liquidez de la empresa.

Muy atentamente,



Juan Abel Pachano Uscátegui
Gerente General

Anexo: Cuadros de Ventas y Balance