CabiCel
Cabinas Telefónicas

Quito: Av. Amazonas N21-147 y V. Roca. Edif. Río Amazonas, 8º Piso.
Telfs.: (593-2) 250 2244 / 255 1023 / 255 4418 * Cel.: 09 800 7327 / 09 984 8671
Fax: (593-2) 252 5564

Cuenca: Gral. Torres y Mariscal Lamar, Esq., Ofic. 5, piso 2
Telefax: (593-7) 283 3092 / 09 993 9887

Guayaquil: Av. Francisco de Orellana Nº 111 y Av. Carlos Luis Plaza Dañín,
Edif. Centrópolis, Planta Baja.
Telfs.: (593-4) 228 9311 / 228 9293 * Cel.: 09 991 3469

93203

INFORME DE ADMINISTRACION

Quito, 31 de marzo del 2007

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
CONVERGENCETECH S.A.
PRESENTE.-

De mis consideraciones:

Es para mi muy grato poder informar de los resultados obtenidos durante el período que feneció al 31 de diciembre del 2006.

INFORME GENERAL

Para el año que terminó, tengo el agrado de comunicar a ustedes el importante crecimiento que la compañía ha tenido siendo de conocimiento general que el negocio iba decayendo conforme transcurre el tiempo, es importante mencionar que la pérdida de puntos que todos los mayoristas fuimos soportando fue muy preocupante. Dentro de las estrategias que la administración conjuntamente con el apoyo de los otros mayoristas de locutorios estuvo pirncipalmente negociar el esquema de facturación acompañado de una escala de precios por volumen y sobretodo un valor de minuto competitivo de acuerdo a la situación del mercado.

Este nuevo esquema que mas adelante será explicado a ustedes con mayor detenimiento ha hecho posible la recuperación de la rentabilidad de la compañía así como también el incremento desmesurado de puntos de venta y de bases activadas para beneficio del grupo de accionistas.

CabiCel
Cabinas Telefónicas

Quito: Av. Amazonas N21-147 y V. Roca. Edif. Río Amazonas, 8º Piso.
Telfs.: (593-2) 250 2244 / 255 1023 / 255 4418 * Cel.: 09 800 7327 / 09 984 8671
Fax: (593-2) 252 5564

Cuenca: Gral. Torres y Mariscal Lamar, Esq., Ofic. 5, piso 2
Telefax: (593-7) 283 3092 / 09 993 9887

Guayaquil: Av. Francisco de Orellana Nº 111 y Av. Carlos Luis Plaza Dañín,
Edif. Centrópolis, Planta Baja.
Telfs.: (593-4) 228 9311 / 228 9293 * Cel.: 09 991 3469

NUEVO ESQUEMA

A mediados del mes de junio, se comenzó con el análisis de la información cuantificable en precios promedio de minutos, nivel de consumo por destinos, valores que se paga al operador, estadísticas de posible crecimiento, aspectos legales tributarios, impactos financieros y necesidades tecnológicas que serían involucrados en un cambio radical del negocio, pues el esquema se resume en la compra de minutos a un determinado precio, con rangos por destinos e incluso por tecnología, pues era necesario salvar el barco y poner a la competencia a mirar nuevamente sus estrategias ya que el precio conseguido durante varias negociaciones es muy competitivo aún si se incluye los impuestos de ley.

Una vez que Cabicel adquiere minutos de la operadora, también nosotros debemos facturar a cada uno de nuestros puntos y el local a su vez al consumidor final.

Fue valioso el aporte de todo el equipo de trabajo que participo en este análisis que luego se estableció las políticas y procedimientos para la transición del negocio que en realidad paso de un esquema de comisiones a una cadena normal y natural de facturación. La campaña de capacitación llego a todas las personas de la organización y de todas las áreas.

AREA COMERCIAL

Desde el mes de enero para adelante no se pudo incrementar el número de locales, mas bien fue disminuyendo por cuanto la competencia agresiva y con precios mas convenientes fue conquistando a nuestros puntos de venta con el afán de darles mejores réditos al punto, sin embargo esto a la realidad no era cierto ya que el manejo mágico de los números aparentaba mejor situación financiera. Al decrecer constantemente los locales bajo la red Cabicel, era necesario montar una estrategia diferente a la que se venía manejando para lo cual con el nuevo esquema el área comercial tuvo la oportunidad de acercarse nuevamente a nuestros puntos y es más captar puntos de locutorios híbridos o ilegales e incluso manejando submayoristas que podrían y han venido aportando con locales que al cierre de diciembre reportamos cerca de 900 puntos de venta.

Siendo masiva la penetración de líneas y la apertura del operador para el nuevo esquema el personal se incremento en 2 recursos en la oficina matriz sin embargo la cantidad de

CabiCel
Cabinas Telefónicas
Quito: Av. Amazonas N21-147 y V. Roca. Edif. Río Amazonas, 8º Piso.
Telfs.: (593-2) 250 2244 / 255 1023 / 255 4418 * Cel.: 09 800 7327 / 09 984 8671
Fax: (593-2) 252 5564
Cuenca: Gral. Torres y Mariscal Lamar, Esq., Ofic. 5, piso 2
Telefax: (593-7) 283 3092 / 09 993 9887
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana Nº 111 y Av. Carlos Luis Plaza Dañín,
Edif. Centrópolis, Planta Baja.
Telfs.: (593-4) 228 9311 / 228 9293 * Cel.: 09 991 3469

activaciones fue en número aproximado de 3000 durante los meses de septiembre – diciembre 2006.

La gestión del área comercial ha sido excelente y por lo mismo fueron motivados por comisiones por activación por un valor de 5 dólares para locales con franquicia y 10 dólares para locales sin franquicia.

Se complementa esta gestión con convenios MACRO celebrados con personas, asociaciones y empresas que manejan sus propia red de locales tal es el caso de los siguientes:

- PAOLO SERRADO
- EDUARDO BENAVIDES
- EDISON BURGOS
- ASONTEL
- ENTRE OTROS.

De ahí la importancia de potenciar el área comercial que ha respondido de forma eficiente.

AREA FINANCIERA

Como ustedes podrán apreciar en los Estados Financieros, al mes de junio la compañía comenzó a tener pérdida durante los cuatro meses siguientes, situación generado por dos aspectos fundamentales, uno la pérdida de participación de mercado y menos ingresos por los locales pérdidos y dos por el impacto que el nuevo esquema nos dejaba ya que al contratar un POOL de minutos debíamos llegar a consumir 1000.000 de minutos destino local en tecnología GSM, por lo que la recuperación se comenzó a dar desde el mes de octubre del 2006. Para el mes de diciembre logramos cumplir con esta meta por la cantidad de locales y activaciones mencionada anteriormente.

AREA DE COBRANZAS

Si bien es cierto que el cambio era beneficioso para la compañía en general, pues tuvimos mayor dificultad en la transición para el área de cartera ya que nuestros clientes al estar acostumbrados al pago diario y la concentración de cartera desde la oficina matriz nos los

CabiCel
Cabinas Telefónicas

Quito: Av. Amazonas N21-147 y V. Roca. Edif. Río Amazonas, 8° Piso.
Telfs.: (593-2) 250 2244 / 255 1023 / 255 4418 * Cel.: 09 800 7327 / 09 984 8671
Fax: (593-2) 252 5564

Cuenca: Gral. Torres y Mariscal Lamar, Esq., Ofic. 5, piso 2
Telefax: (593-7) 283 3092 / 09 993 9887

Guayaquil: Av. Francisco de Orellana Nº 111 y Av. Carlos Luis Plaza Dañín,
Edif. Centrópolis, Planta Baja.
Telfs.: (593-4) 228 9311 / 228 9293 * Cel.: 09 991 3469

necesario incrementar personal en esta área y descentralizar la cartera para un mejor control y conocimiento del cliente. Este cambio acompañado de la enorme cantidad de nuevos puntos hizo tambalear al área de cartera quienes al cierre del ejercicio lograron un control de cartera del 80% tomándose como estrategias la implementación de nuevos archivos de control y la contratación por medio de débitos automáticos de clientes que al cierre del período está en un numero de 85, relativamente poco para el universo de locales, dejando ahora sentado el compromiso de subir el número de clientes por este método para el primer trimestre del 2007.

Los recursos incrementados fueron uno en la ciudad de Guayaquil y un recurso para la ciudad de Cuenca.

AREA TECNOLOGICA.-

Si bien es cierto que la compañía se ha sustentado en herramientas básicas como Excel y el soporte del sistema contable SAFI, es hora de pensar en la automatización, pues la compañía desarrollo mediante tablas dinámicas consolidar la información y tener el control de saldos de clientes, sin embargo ahora que se tiene clara la forma de control y las nuevas estructuras que el nuevo modelo nos ha dejado, estaremos implementando nuevos sistemas para un mejor control y versatilidad de la información.

RESUMEN

En consecuencia señores accionistas este es el informe de lo ocurrido durante el período enero 2006, no me queda más que agradecer a ustedes la confianza depositada para ejercer esta función, me es grato comunicar a ustedes los resultados obtenidos a la fecha de este informe y como siempre pongo a consideración de ustedes la gestión realizada no sin antes dejar a vuestro excelente criterio la ratificación o no del cargo de PRESIDENTE EJECUTIVO.

Con un atento saludos,
ATENTAMENTE

ING. MARCOS LAGE MACHIN
PRESIDENTE EJECUTIVO
CONVERGENCETECH S.A.