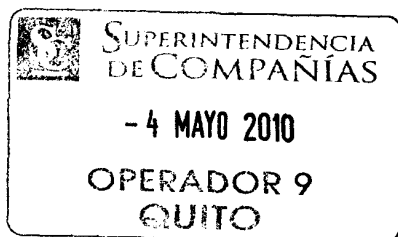


**INFORME**  
**DE**  
**GERENCIA**

**PRIMECELL S.A**

**PERIODO ENERO – DICIEMBRE 2009**

---



## DATOS GENERALES :

PRIMECELL S.A es una sociedad anónima creada el 2 de agosto del año 2002, cuyo giro principal de negocios es el área de telefonía celular. Realiza sus actividades en base al contrato firmado en el año 2002 con la Operadora de Telefonía Conecel S.A (Porta), lo cual le faculta a comercializar todos los productos de la empresa mencionada, en calidad de Distribuidor Autorizado para la región Sierra.

## DESCRIPCION DEL INFORME:

Señores accionistas me es muy grato poner en su consideración el informe de las actividades realizadas en la gerencia de la compañía PRIMECELL S.A en el año 2009.

### 1.- COMPARATIVO DE METAS Y OBJETIVOS ESTABLECIDOS CON LOS RESULTADOS REALES OBTENIDOS

El año 2009 se mostró como adverso para el área de distribución de telefonía celular en general, y de forma particular el giro del negocio se vio afectado por dos factores:

- a) Saturación del mercado celular en postpago
- b) Ingreso de equipos importados a menores precios y por tanto, falta de competitividad con respecto al producto celular prepago

Sumemos a lo anterior los cambios en las políticas de la operadora Conecel, que en resumen redujeron considerablemente el monto de las comisiones pagadas por la gestión de ventas de la Distribuidora.

En conclusión se llegó al 60% de la meta en ventas, con lo cual nuestros ingresos disminuyeron, la liquidez se vio afectada y se tuvo que recurrir a financiamiento de los accionistas para cubrir los déficit alcanzados por estas circunstancias.

Por otro lado el producto que tuvo una subida importante fue el de las recargas electrónicas con una tendencia siempre creciente.

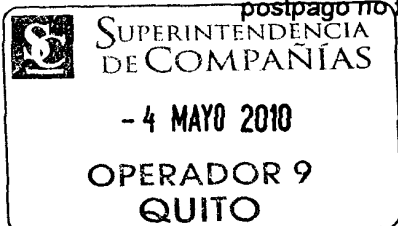
### 2.- CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL.

Las disposiciones establecidas en las respectivas actas se cumplieron de forma cabal por parte de la administración de PRIMECELL S.A

Además, las actas mencionadas encuentran archivadas en el libro de respectivo de la compañía.

### 3.- PROCESOS OPERATIVOS DE RELEVANCIA

La contratación de un gerente de ventas efectuada en el año 2008 para el área de postpago no fue exitosa, y por el contrario de lo esperado para este periodo, la gestión



cosechó resultados negativos, lo cual produjo el retiro de todo el departamento de ventas postpago por incumplimiento de metas.

Se efectuaron cambios en las funciones de colaboradores, promoviendo personal para el área comercial, medida que fue positiva reflejando una recuperación en las ventas

#### 4.- SITUACION FINANCIERA

Motivados por la reducción significativa de las ventas, la liquidez se afectó en gran medida el año 2009, por lo cual fue necesario que los señores accionistas efectúen aportes de capital en calidad de préstamos a corto plazo, y con ello cubrir el déficit.

Al ser las recargas un producto de alta rotación se redujeron significativamente los plazos de los créditos y los montos como una medida para fortalecer el flujo de caja operativo

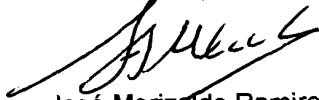
En la parte de cobranzas se iniciaron procesos legales contra clientes en mora, lo cual generó desembolsos no presupuestados para cubrir honorarios y demás. Estas acciones se están siguiendo en el curso normal.

#### 5.- RECOMENDACIONES SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.

Como recomendaciones me permito sugerir para consideración de la junta de accionistas las siguientes actividades

- Reestructurar de forma eficiente el área comercial
- Capacitar a los señores activadores y demás personal de apoyo
- Ejecutar procesos de retención de clientes
- Efectuar prospección de ventas en productos con nueva demanda, por ejemplo internet, y servicios de valor agregado

Atentamente,



José Merizalde Ramirez

PRIMECELL S.A.

