

# **PRIMECELL S.A.**

## **INFORME ANUAL DE GERENCIA.**

### ***PERIODO INFORMADO:***

**DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2006**

### ***SEÑORES ACCIONISTAS:***

Dando cumplimiento a lo estipulado en las disposiciones legales, presento a su consideración el informe de gerencia de la compañía PRIMECELL S.A. por el año 2006.

### ***1.1 COMPARACION DE LAS METAS Y OBJETIVOS PREVISTOS CON EL CUMPLIMIENTO REAL ALCANZADO EN EL EJERCICIO ECONOMICO MATERIA DE ESTE INFORME:***

La planificación inicial prevista para el 2006 tuvo cambios significativos debido a que segmentos que no habían sido tomados en cuenta, tuvieron un repunte importante, lo cual hizo que las metas no se cumplan en ciertos productos, y que sobrepasen su previsión en otros.

Informo a ustedes respetables accionistas que el presupuesto para el 2006 se lo elaboró tomando como base el producto amigo kit, siendo no menos importante la asignación para el lanzamiento de amigos chip para equipos libres.

Como análisis al final de este ejercicio económico se desprendió que el amigo kit cumplió en alrededor de un 70% de lo presupuestado, el amigo chip por su parte alcanzó niveles más altos con un 120%.

Sin embargo el producto que hizo su real despegue fue el segmento tarjetas prepago, que se convirtió a finales del año en el cual abarcó alrededor del 70% de las ventas, convirtiéndose en un ítem muy importante para nuestra empresa



Las incursión y posicionamiento del producto amigo chip (chip libre) GSM abrió el abanico del mercado a la adquisición de equipos importados, teniendo sin embargo un repunte como producto "persé", es decir, el nicho de mercado fue incrementándose, tanto así que la demanda de nuestra red de subdistribuidores fue superior en varios meses a la oferta por parte de nuestra empresa, debido a los cupos que determina la operadora (Conecel) para el efecto.

El futuro avisa un mayor impulso en el área de amigos chips, sin dejar de lado las tarjetas prepago, segmento en el cual las cifras de ventas mejorarán sin lugar a dudas.

## ***1.2. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL.***

El cumplimiento de las disposiciones por parte de la administración de PRIMECELL S.A. ese dio de acuerdo a las actas que se encuentran archivadas en el libro de actas de la compañía.

## ***1.3 ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORAL Y LEGAL DURANTE EL EJERCICIO.***

El área administrativa de Primecell cosechó muy buenos resultados en el 2006, debido a la mayor amplitud de sus oficinas, lo que permitió que los colaboradores desempeñen mejor su labor, así como en la parte operativa, se tuvo una mayor capacidad de atención a los clientes.

Como política de la compañía, se dejó rezagado al producto planes tarifarios, y se impulsó a la captación de subdistribuidores de tarjetas prepago, teniendo un crecimiento en el número de los mismos.

El local aperturado para ventas al público sufrió un asalto, y además no tuvo el nivel de ventas esperado, razón la cual cerró sus operaciones en este año.

El número de colaboradores de Primecell se mantuvo, existiendo cambios en una o dos personas que salieron y fueron reemplazadas de inmediato.

La cartera vencida aún sigue sin avances significativos.

## ***1.4. ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA AL CIERRE DEL EJERCICIO.***

La fluidez económica de Primecell mantuvo un nivel muy bueno, no se tuvo necesidad de captar dinero de fuentes externas, y las políticas de crédito están siendo más rigurosas, como prueba de ello el nivel de cartera vencida fue inferior al del año 2006.

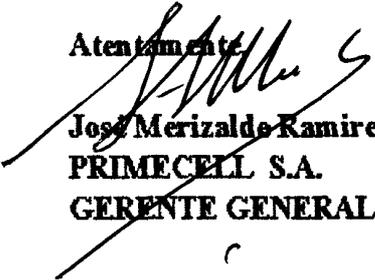
El patrimonio de Primecell creció en el 2006, debido a los resultados positivos ese ejercicio contable.

**1.5. RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.**

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

- Poner en marcha el plan de motorizados para la distribución en puntos pequeños de productos celulares.
- Importar directamente equipos para obtener posicionamiento en el mercado de estos ítems.
- Instaurar un esquema de bonos o recompensas al subdistribuidor de chips libres.
- Posicionar la imagen de Primecell como master de equipos, chips y tarjetas prepago.
- Implementar sistemas de promoción e incentivo para nuevos clientes en tarjetas prepago.
- Planificar ferias y eventos en localidades poco visitadas en donde exista señal de la operadora.
- Aumentar el canal de subdistribuidores a provincias del norte.

Atentamente,

  
José Merizaldo Ramírez  
PRIMECELL S.A.  
GERENTE GENERAL.