

PRIMECELL S.A.

INFORME ANUAL DE GERENCIA.

PERIODO INFORMADO:

DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

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 2007.

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

El plan estratégico previsto para el año 2007 consideró como productos puntales al área de prepagos, sean estos equipos o simcard, sin embargo al finalizar el ejercicio se evaluó que el mayor repunte en ventas se lo tuvo en el segmento tarjetas prepago.

Su bien es cierto en el año 2006 las tarjetas prepago registraron un crecimiento, en el 2007 alcanzaron el 80% de los ingresos totales, logrando con ello aumentar la base de clientes mayoristas que trabajan con la empresa.

El producto prepago simcard se posesionó como el artículo que más utilidad produjo en este ejercicio, pese a que tenemos un limitante de parte de la operadora, en base a una asignación de cuotas de compra, que viene ligada a un mix de productos. El mercado se mostró muy receptivo para las simcard (chip-prepago), y va a tener en el futuro una mayor demanda.

El año 2008 fenece el contrato de concesión entre el Estado y Conecel (Porta), por lo cual es necesario estar a la expectativa de las negociaciones para la renovación, tomando en cuenta las nuevas políticas del gobierno, y las repercusiones que este nuevo contrato tenga para los Distribuidores directos, como es el caso de Primecell S.A

En materia de resultados, el rendimiento previsto para ejercicio 2007 cumplió lo presupuestado en alrededor del 70%.

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. se 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.

En el aspecto administrativo se efectuaron cambios en el proceso de facturación y bodega, lo cual conllevó a una mejor organización para priorizar la atención rápida, efectiva y eficiente a los clientes.

Se instauró una campaña de recolección de datos personales de clientes con el fin de efectuar estímulos personales, informaciones como fecha de cumpleaños, preferencias, aficiones, etc

Se implementó una sala de ventas para ejecutivos comerciales en el producto postpago.

El área laboral no presentó mayores novedades.

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

El flujo de caja de la compañía se vio afectado por las políticas de la operadora Conecel, principalmente en las compras de tarjetas prepago, lo cual hizo necesaria una inversión adicional importante, como producto de aquello y como medida correspondiente se procedió a limitar totalmente los créditos a los clientes, dando un plazo no mayor a 2 días, esto previo a un análisis del perfil del cliente.

La estructura patrimonial se vio consolidada en base a la decisión de los señores accionistas de no retirar ningún tipo de dividendo.

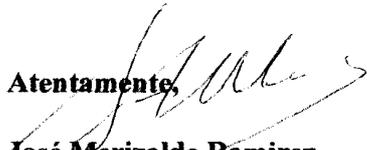
1.5. RECOMENDACIONES RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS DEL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

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

- Rediseñar el área de ventas postpago, con la contratación de nuevo personal.

- Implementar un sistema de control y asignación de rutas para vendedores de prepago
- Aplicar un programa de incentivos reales y personales a nuestros clientes del área de tarjetas prepago.
- Incursionar con personal propio en ventas directas a provincias no explotadas
- Incentivar a los clientes de tarjetas prepago la comercialización del resto de productos de Primecell.
- Planificar la puesta en marcha del proyecto "Recargas Electrónicas"

Atentamente,


José Merizalde Ramirez
PRIMECELL S.A.
GERENTE GENERAL.