

PRIMECELL S.A

INFORME DE GERENCIA

PERIODO : DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL AÑO 2008

Dando cumplimiento a lo estipulado por las disposiciones legales de la República del Ecuador, en calidad de gerente general de la compañía PRIMECELL S.A, presento a ustedes el informe de gerencia correspondiente al año 2008:

1.- CUMPLIMIENTO DE PLANIFICACION ESTRATEGICA:

El mercado de telefonía mostró en el año 2008 una tendencia creciente en el número de abonados en todo el país. Motivados por ello, las metas planteadas por la empresa se cumplieron en un 60%, esto principalmente debido a que los usuarios de la operadora PORTA, nuestra socio estratégico frenaron sus compras por la excesiva demora en la firma del contrato de concesión con el Estado Ecuatoriano, tema matizado con tintes políticos más que económicos.

El alcance reducido de nuestros objetivos en la captación de usuarios a la red, se compensó con nuestro crecimiento en el área de tarjetas prepago, segmento que alcanzó un 120% de cumplimiento.

Es preciso señalar que hemos trabajado de forma muy particular en el área comercial, factor trascendental para el desenvolvimiento de la empresa.

2.- ANALISIS ECONOMICO Y FINANCIERO:

Las ventas del ejercicio fiscal 2008 se redujeron en un 6.7%, sin embargo hemos sido capaces de afrontar dicha adversidad con el mejoramiento de la calidad de venta, que es lo realmente importante.

No se efectuaron mayores inversiones en bienes de capital, sino en su defecto se inyectó a la compañía liquidez, con el fin de responder los requerimientos constantes del mercado, principalmente el de tarjetas prepago, el cual tiene una alta rotación.

Como política para captar mercado se abrió una línea de crédito a clientes antiguos, los cuales mantienen un historial crediticio muy bueno.

El rendimiento económico este año fue menor al del período anterior, sin embargo de lo cual se logró consolidar la fidelización de clientes, en un mercado tan volátil como es el de la telefonía celular.

3.- ASPECTO LABORAL y ADMINISTRATIVO.

Debido a constantes incumplimientos de metas en el área comercial , se tuvo la necesidad de cambiar la jefatura de la misma.

De manera conjunta con el nuevo Jefe de Area, se establecieron nuevas políticas de contratación y pago al personal comercial.

Como medida de evaluación, los ejecutivos contratados están en el período de entrenamiento, los cuales darán los resultados el año que viene.

A nivel administrativo no se presentaron mayores cambios

4.-RECOMENDACIONES PARA EL PROXIMO EJERCICIO CONTABLE

Dentro de los lineamientos generales definidos en la planificación general, se establecen las siguientes recomendaciones:

- a) Ampliar el mercado de tarjetas prepago llegando al punto de venta de forma directa, sin intermediarios
- b) Reforzar la fidelización de clientes estableciendo planes de incentivos
- c) Penetrar en el mercado de la provincia del Cotopaxi, enfocado los recursos hacia los sub-distribuidores
- d) Hacer seguimientos constantes a las metas comerciales
- e) Incursionar con el producto post-pago en provincia, mediante ferias o carpeos
- f) Impulsar el producto nuevo "banda ancha" el cual tiene una gran perspectiva de crecimiento

Atentamente,



José Merizalde Ramirez

PRIMECELL S.A.

GERENTE GENERAL.