

INFORME DE GERENTE

EJERCICIO ECONOMICO DEL 2.008

SEÑORES SOCIOS

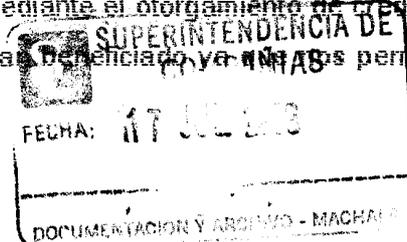
Permitame presentar a la Junta General de Socios de la Compañía TELEMOVILEXSA, el Informe Anual sobre las actividades Administrativas y Económicas del Ejercicio del 2008 de acuerdo con las concordancias de nuestros Estatutos que rigen la Empresa de mi Dirección y los permitidos por la Ley.

La evolución de la forma de comunicarse se ha convertido en un negocio en el que cada día se ha incorporado mas la tecnología para mejorar la eficiencia en la comunicación, por eso nos hemos visto en la necesidad de extender nuestros Servicios a Nivel de Nuestra Provincia; en la ciudad de Machala se incremento un nuevo punto, para ello hicimos sociedad con el Sr. Carlos Manrique, se realizo este tipo de alianza para captar nuevos clientes en el mercado, teniendo en cuenta que la nueva zona estratégica se encuentra localizada en un área de alta comercialización telefónica, donde la demanda es bastante atractiva.

Agradeciendo el apoyo recibido por parte de MOVISTAR en sus oficinas establecidas en las ciudades de Quito y Guayaquil, otorgándonos cursos de capacitación a todo el personal, en sus distintas áreas de desarrollo laboral; además, del constante soporte técnico y operativo que nos brinda diariamente en las distintas tareas que desempeñan nuestros ejecutivos, asegurando la calidad en cada uno de los procesos realizados.

Así mismo agradezco el apoyo y la confianza de las entidades financieras especialmente del Banco de Machala por concedernos garantías bancarias por un monto de \$20.000,00 manifestándonos la credibilidad y confianza que se ha hecho acreedora nuestra compañía, además de demostrar un alto nivel de compromiso en el crecimiento empresarial orense.

No puedo dejar de mencionar a nuestro principal proveedor STIMM CIA. LTDA., quién nos ha brindado su apoyo ilimitado, demostrado mediante el otorgamiento de créditos los cuales ascendieron a \$120.000,00, que nos ha beneficiado y nos permite



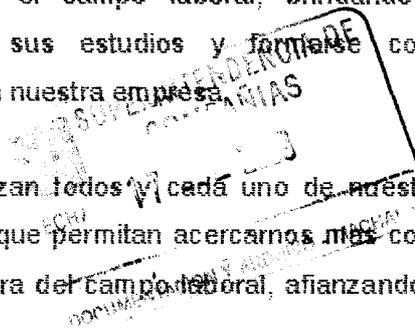
contar con un buen saldo en stock de equipos de alta y baja gamas, permitiendo cubrir y superar las expectativas de nuestros clientes, satisfaciendo sus necesidades en el menor tiempo posible, brindándoles un servicio eficaz y de calidad.

Es importante mencionar la creación de nuestro CAV's que nos ha permitido complementar el servicio al cliente, reafirmando el valor de la marca, brindando un soporte completo a nuestros clientes, disipando todas las dudas y reclamos de nuestros clientes externos, además se ha convertido en una excelente herramienta para nuestros clientes internos, puesto que ha servido como soporte para sustentar las diferentes ventas, resolviendo problemas en menor tiempo, ofreciéndole al cliente lo que necesita, cuando lo necesita, y de la forma como lo necesita.

Es bueno recordar las diferentes oportunidades que la operadora nos ha brindado para poder posicionarnos en nuestro mercado, entre ellas debemos citar la CARAVANA MOVISTAR que nos permitió colocar nuestro catalogo de productos en los clientes que se sentían atraídos por las diversas atracciones realizadas por los animadores de esta campaña BTL, de la cual sacamos provecho para hacernos conocer como distribuidor, y nuestros colaboradores pudieron aumentar su cartera de clientes, obteniendo referidos a futuro, garantizando ventas posteriores. Durante el recorrido de la caravana, se visitó ciudades como Machala, Pasaje, Piñas, Santa Rosa, entre otras, las mismas que nos han servido como nuevas sedes para nuestras sucursales de venta, atendiendo a los clientes asiduos a la marca que residen en estas ciudades, brindando mayor soporte y atención.

Dentro del desarrollo del talento humano, Telemovilexsa Cia. Ltda. impulsa el crecimiento personal, capacitando periódicamente en base a las nuevas tendencias de ventas y atención al cliente, convirtiendo a nuestro personal, en profesionales dentro de su área, creando una cultura organizacional en la filosofía de cada uno de nuestros colaboradores. Además motivamos a nuestro personal a la capacitación continua, y damos oportunidades laborales a diferentes jóvenes que desean formar su carrera universitaria y desarrollar sus habilidades en el campo laboral, brindando la oportunidad de que ellos puedan continuar sus estudios y formalizarse como profesionales además de crecer y formalizarse con nuestra empresa.

Asimismo recompensamos el esfuerzo que realizan todos y cada uno de nuestros colaboradores, realizando diversas integraciones que permitan acercarnos más como personas y conocernos como seres humanos fuera del campo laboral, afianzando el



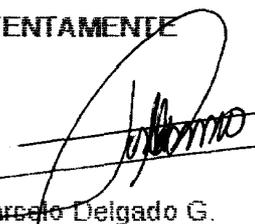
valor más importante de toda sociedad, la confianza; además, se afilío al personal al Seguro Social en el mes de Octubre, para que goce de todos los beneficios que la ley ofrece, para nuestro recurso más valioso, como lo es el Talento Humano.

Durante un año arduo de esfuerzo y dedicación hemos logrado ofertar nuestros productos e incrementar nuestras ventas en un 100%, relacionado con el año anterior, teniendo un promedio mensual de compras de \$ 65.850 y de ventas \$ 70.160, obteniendo un margen de utilidad reflejado según el Balance General.

Agradezco el apoyo brindado por nuestro Talento Humano, quienes laboran arduamente para proveer el mejor servicio a los usuarios.

Machala, a 26 de Enero del 2.009

ATENTAMENTE



Marcelo Delgado G.

GERENTE

