



Evento ALTA 06

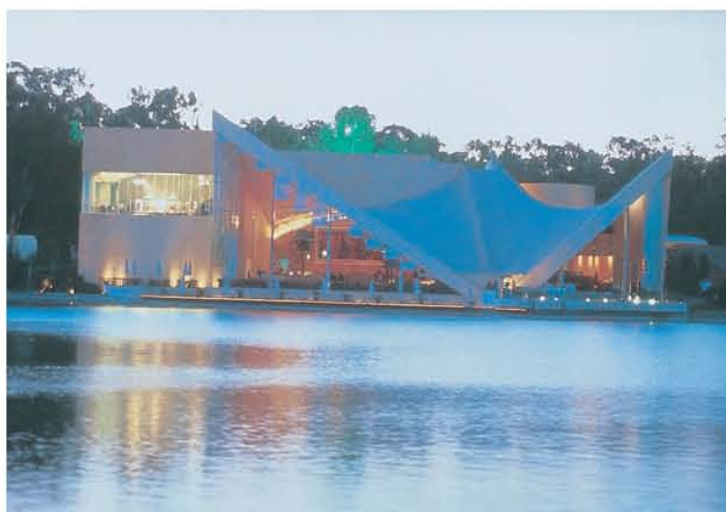


Foto panorámica: Restaurante El Lago

El próximo miércoles 8 de noviembre se llevará a cabo en el Restaurante El Lago, el Evento Anual ALTA 06.

En poco más de un año, tiempo transcurrido desde nuestro último encuentro, la compañía se ha transformado de manera profunda en muchos de sus principales ámbitos de desempeño. Los cambios han tenido un doble detonador, por un lado, la generación de un motor de renovación que nos permite continuar siendo los primeros en aprovechar las oportunidades dentro de nuestro sector, y por otro lado, la adaptación a un mercado dinámico, que si bien en un principio se mostraba conservador en sus reacciones, hoy presenta un entorno de mayor madurez y con ella de mayor exigencia y competitividad.

Deseamos generar valor para nuestros inversionistas, instrumentando para ello decenas de iniciativas que recorren la compañía y que nos permitirán mostrar la radiografía de un equipo en movimiento. Tecnología, recursos humanos, logística, crecimiento, servicio, seguridad, nuevos modelos de negocio, intelligen-

cia de mercado y entrada a nuevas plazas, análisis financiero, mercadotecnia, publicidad, estrategia y responsabilidad social, todos ellos orientados a consolidar el valor de contar con ALTA para continuarles apoyando en la administración de su patrimonio.

Inversionistas, aliados estratégicos, invitados interesados en nuestro modelo de inversión, amigos y miembros del equipo de ALTA nos daremos cita a las 7:30 p.m. en el Restaurante El Lago para compartir la experiencia de un año de operación. El tiempo transcurrido se suma para alcanzar los cinco años desde el primer

planteamiento de nuestro modelo de negocios, pero está lejos de ser un año más para convertirse en un año emblemático de cambios y transformaciones hacia el valor de una inversión en crecimiento.

Será un honor recibirles y generar un espacio donde compartir no sólo información, sino parte de la experiencia común vertida a lo largo de todo este año. <

“Deseamos generar valor para nuestros inversionistas, instrumentando para ello decenas de iniciativas que recorren la compañía y que nos permitirán mostrar la radiografía de un equipo en movimiento.”

Para cualquier asunto relacionado con su cuenta nos ponemos a sus órdenes:

Tels. (55) 10 555 777, (55) 26 232 793

Atención a Clientes

Lina Baza
Coordinadora de Desarrollo y Consultoría Interna
Ext. 110

Atención a Clientes

Tiana Barbosa
Coordinadora de Atención a Clientes, Análisis y Procesos
Ext. 131

Relación con Inversionistas

Daniela Rodríguez
Coordinadora de Relación con Inversionistas
Ext. 114 y 127

Análisis y expectativas

En el boletín Agosto 06 les presentamos un análisis de los pormenores operativos y su impacto en el rendimiento durante el primer semestre del año, así como las expectativas para el trimestre julio – septiembre. En esta ocasión buscaremos ampliar la visión incluyendo también un análisis del entorno de la telefonía pública de monedas.

evolución del mercado de telefonía pública

El mercado de telefonía pública de monedas ha vivido, especialmente en el último año, transformaciones importantes. El perfil del sector incorporaba elementos propios de la falta de competencia como son importantes áreas de oportunidad operativas y de automatización, orientación de la gran mayoría de los operadores hacia un mercado de *consumo sin esfuerzo*, esto es, zonas de nivel socioeconómico medio y alto donde el consumo se da producto de la densidad poblacional y la escasa penetración de otros medios de comunicación. Las zonas de *consumo sin esfuerzo* incorporaban además un beneficio adicional, la operación se llevaba a cabo en condiciones favorables sin la dificultad que pudiera plantearse en otros lugares de más complicado acceso.

El panorama comienza a transformarse a partir de la penetración del uso del celular en los mercados de clase media y alta, misma que provoca una disminución en el consumo de telefonía pública dando paso a una etapa donde la competencia se incrementa fuertemente. Los operadores orientados a este mercado, que son la mayoría, se ven obligados a depurar procesos, aplicar tecnología y visualizar nuevos mercados. La entrada en segmentos de menor nivel socioeconómico genera resultados muy superiores a los presentados en sus mercados naturales, a pesar de representar una operación más compleja, provocando un incremento de la posición de algunos grandes jugadores en dicho segmento. Por otro lado, se confirma la necesidad de más de 300,000 teléfonos públicos a nivel nacional, lo que abre una gran oportunidad de crecimiento que para ser aprovechada necesita de una expansión territorial ágil. ALTA suma a la situación descrita un crecimiento importante y sostenido en número de inversionistas.

En resumen, el nuevo panorama nos revela entonces un mercado mucho más dinámico en el que el crecimiento ágil hacia nuevas zonas y la capacidad de conocer con precisión dónde se encuentran las mejores ubicaciones y cuándo

deben ser utilizadas, se convierten en capacidades clave en el mercado.

En este escenario, la integración de estrategia, tecnología, eficiencia en procesos y agresividad en el crecimiento, propuestas por ALTA como un diferenciador desde un principio, conforman en este momento más que nunca, los ingredientes necesarios para un manejo exitoso del portafolio de inversión. La creación de estructuras y el desarrollo de capacidades se convierten en las herramientas fundamentales para operar dicho portafolio, transformándose por ello en valor para nuestros inversionistas.

El análisis del entorno así como la información obtenida en campo nos continúan señalando la mejor oportunidad de desarrollo del negocio de la telefonía pública; por otro lado, nos señalan también que, para aprovechar esta oportunidad, se requiere de la mejor estrategia y capacidad operativa. ALTA arriba a este escenario completando un proceso de profunda transformación que prepara a toda su estructura para superar los retos existentes y plantear nuevas formas de seguir adelantándose al mercado.

análisis y expectativas

Utilizando el mismo criterio que en el boletín anterior, los análisis y estimados realizados estarán referidos a la modalidad de teléfonos en fondo tomando como referencia la versión del producto que incorpora teléfonos de 16,500 pesos.

julio-septiembre 2006

Rendimiento promedio menor al esperado para el trimestre (19.35% vs. esperado entre 19.50% y 20.50%). Afectación positiva de cambios de marca y nuevas estrategias operativas, crecimiento menor al esperado de rendimiento en teléfonos en Morelia y su área conurbada. Dificultad en la entrega de líneas por parte de proveedores en zonas más alejadas.

Durante el mes de julio se llevó a cabo con éxito el cambio de marca programada en los teléfonos además de la puesta en marcha de nuevos procesos operativos que nos permiten obtener más información acerca de los parámetros de éxito en campo, y con ella incrementar la productividad de los teléfonos. Estos movimientos junto con el regreso a clases, hicieron posible un cambio de tendencia de resultados durante el mes de agosto frente al mismo periodo en 2005, permitiendo registrar un rendimiento de más de un

Temperatura y precipitaciones 2006

Tabla 1

	Mínima	Media	Atardecer	Precip.	Domingos y festivos
ene	6°C	13°C	18:19	10 mm	7
feb	7°C	15°C	18:35	10 mm	7
mar	9°C	17°C	18:46	13 mm	5
abr	11°C	18°C	18:54	28 mm	9
may	12°C	19°C	19:53	58 mm	8
jun	12°C	17°C	20:15	157 mm	5
jul	12°C	16°C	20:16	183 mm	5
ago	12°C	17°C	20:02	173 mm	4
sep	12°C	16°C	19:24	150 mm	6
oct	10°C	15°C	18:12	100 mm*	5

Precipitaciones: Cuando se presentan en forma esporádica o con intensidad media tienen un ligero impacto sobre el rendimiento; cuando son torrenciales la disminución es mayor.

Atardecer: Con mayor cantidad de horas de luz tiene un impacto positivo sobre el número de llamadas realizadas diariamente.

* Ver apartado "Lluvias Octubre"

Temperaturas bajas: Podría representar un impacto negativo en la medida que éstas se presenten en las horas pico, de lo contrario no perjudicaría en los ingresos.

Domingos y días festivos: En general son los días de menor número de llamadas, a excepción de los días festivos como 1 de enero, 14 de febrero, 10 de mayo y día del padre, que incrementan considerablemente las llamadas.

Fuente: The Weather Channel

punto frente al mes de julio, llegando a un promedio de 20.17%.

En septiembre, la afectación de las lluvias y un crecimiento más lento del esperado en los teléfonos instalados en la ciudad de Morelia, hicieron que los resultados quedaran por debajo de lo esperado impactando sobre el resultado del trimestre. Adicionalmente, para las instalaciones en algunos municipios en el Estado de México, la provisión de líneas y servicio por parte de los proveedores fue irregular lo que provocó retraso en la maduración de algunos teléfonos.

octubre-diciembre 2006

Impacto en octubre por lluvias torrenciales, movimientos de competencia y reubicación de teléfonos. Recuperación de rendimientos en noviembre por finalización de temporada de lluvias, consolidación en diciembre apoyada por los primeros resultados de estudios de inteligencia de mercado. Exitosa entrada en León y zona conurbada.

El mes de octubre, tradicionalmente uno de los mejores meses del año, reportó una baja en el rendimiento motivada por las lluvias torrenciales que se prolongaron durante todo el mes haciendo de la segunda semana de octubre, la de menor rendimiento en el año (ver Tabla 1).

También tuvo afectación el inicio de reubicaciones intensivas a partir de la segunda quincena de octubre hasta la última de noviembre, sumándose a algunos movimientos de competencia en la zona de Naucalpan, Huixquilucan y Álvaro Obregón.

Se espera una recuperación importante de cuentas directas y fondo durante el mes de noviembre ayudadas por la finalización de la temporada de lluvias, los primeros efectos de las reubicaciones realizadas de acuerdo a criterios de inteligencia de mercado y la exitosa entrada en la ciudad de León (ALTA es primera posición en la plaza); habrá una potencial afectación por periodos iniciales de los teléfonos de reubicación reciente. Los estudios de inteligencia de mercado nos permiten cruzar más de 200 variables poblacionales y de mercado por ubicación, generando una mayor precisión en la selección de las mismas.

El crecimiento en diciembre será sostenido durante las tres primeras semanas interrumpiéndose a partir del 25 de diciembre debido a la época vacacional, recuperándose a partir de la segunda semana de enero. La expectativa de rendimiento para el trimestre será superior a 20.00% llegando, para las cuentas que corten antes del 25 de diciembre, a 20.50% en ese periodo. <

Comparativa de rendimientos

Capital invertido en pesos: 100,000.00

Rendimientos Noviembre 2005 - Octubre 2006	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Total
Inv. en Dólares	-1,569.71	-369.34	-560.48	-113.57	3,259.46	1,343.49	318.56	2,031.39	-3,324.10	-207.76	1,237.30	-1,860.57	184.67
Inv. en fondo de deuda (Cetes)	715.89	698.14	669.26	583.78	629.60	596.47	606.15	587.56	606.89	607.82	589.90	609.57	7,501.02
Inv. en BMV	6,797.26	5,773.59	6,203.49	-1,061.93	2,995.22	7,264.78	-10,463.11	2,562.02	4,923.56	4,603.08	2,389.56	9,037.28	41,024.82
Inv. en fondo de deuda en dólares (dólares + tasa FED)	-1,197.57	22.09	-162.17	259.22	3,700.52	1,784.66	787.50	2,517.16	-2,841.48	270.61	1,690.68	-1,392.95	5,438.27
ALTA	1,452.84	1,587.34	1,485.36	1,431.54	1,647.18	1,460.45	1,765.06	1,634.25	1,751.55	1,751.56	1,582.08	1,522.48	19,071.70

NOTAS

- El tipo de cambio considerado para convertir a dólares el capital invertido en pesos es de 10.85, cotización al 24 de octubre 2006.

- Para cada mes se muestra la ganancia o pérdida generada en las diferentes alternativas de inversión.

- Para el caso de inversión en teléfonos de

ALTA, se tomarán 100,000 pesos a pesar de que la inversión en 6 teléfonos sería de 99,000 pesos, llevándose a cabo un ajuste para que el rendimiento sea proporcional a los 100,000 pesos mencionados.

- Para el caso de las inversiones en CETES y tasa FED se tomó en cuenta el rendimiento ofrecido por fondos de inversión referidos a los valores de CETES y tasa anunciada por la

Reserva Federal de los Estados Unidos de América.

- Para las inversiones en dólares no se toma en cuenta la pérdida causada por las operaciones de cambio peso-dólar.

- Fuente Tipo de Cambio: Banamex, Citigroup. Tipo de cambio a la venta.

- Fuente Cetes: INEGI.

- Fuente IPC: Banco de México.

- Tasa FED: <http://www.federalreserve.gov/Releases/H15/default.htm>

- Rendimiento Alta: Contrato 323 de 6 Teléfonos de 16500 en modalidad fondo. El rendimiento mostrado es bruto. <

Tarjeta de larga distancia prepagada

El pasado mes de mayo, ALTA lanza al mercado la tarjeta de larga distancia prepagada "Llama Directa". Dirigida a un mercado similar al que va enfocado el servicio de telefonía pública, esto es, alta densidad poblacional y nivel socioeconómico C y D, se distribuirá en zonas que adicionalmente cuenten con un alto nivel de migración nacional e internacional.

Además de aprovechar los años de experiencia en el mercado de la telefonía pública y lograr sinergias en cuanto a operación, costos y uso de marca, la tarjeta permitirá incentivar el consumo en los teléfonos operados por ALTA ya que, si bien permitirá realizar llamadas desde cualquier teléfono,

contará con tarifas especialmente atractivas si la llamada se realiza desde los teléfonos ALTA.

Para la utilización de la tarjeta el usuario deberá únicamente marcar los teléfonos indicados en la misma y proporcionar el número confidencial que obtendrá después de raspar la cubierta bajo la que aparece grabado. Este mecanismo permite el uso de la tarjeta desde cualquier teléfono sin tener que llevar a cabo ningún tipo de adaptación.

La tarjeta prepagada responde a la necesidad continua de comunicación entre los migrantes mexicanos en el extranjero y sus familias a través de un servicio justo en su

precio y transparente en su manejo. Atendiendo a este último punto, la tarjeta "Llama Directa" está tipificada dentro de las que operan en el sector como una "tarjeta limpia", esto es, sin cargos ocultos o costos de mantenimiento para el consumidor, generando con ello confianza en la tarjeta y en la marca, reforzando el posicionamiento que ya tiene la telefonía pública en el mercado.

La tarjeta "Llama Directa" ya se está vendiendo con buenos resultados en algunas zonas de la Ciudad de México, municipios de Naucalpan, Nezahualcóyotl y en las ciudades de Morelia y Uruapan, puntos estratégicos para posicionarla de manera efectiva. <

“ la tarjeta permitirá realizar llamadas desde cualquier teléfono, pero contará con tarifas especialmente atractivas si la llamada se realiza desde los teléfonos operados por ALTA. ”



tarjeta telefónica de larga distancia prepagada

\$60 = \$66

¡Deja de teclear tantos números!

Lluvias octubre

A pesar de que el nivel acumulado de lluvias para el mes fue inferior que el mismo indicador para el mes de septiembre, la intensidad de las precipitaciones cuando éstas estuvieron presentes, tuvieron una mayor afectación sobre el número de llamadas. Se incluyen a continuación algunos artículos en referencia a esta situación que usted podrá consultar en formato completo en nuestra página de Internet

www.altaproduce.biz, en la sección boletín informativo.

"Despierta Ecatepec inundado: Viviendas inundadas con hasta un metro de agua, el desalojo de un hospital y cortes a la circulación de los autos fue el panorama que dejó ayer la intensa lluvia registrada en la zona oriente de este municipio mexiquense." *Periódico Reforma, octubre 28, 2006.*

"Prevé Fidel más agua que con 'Stan': El Gobernador de Veracruz, Fidel Herrera, consideró que con la entrada de la onda tropical número 40, hay posibilidades de que la intensidad de las lluvias "sea de hasta el triple que con el huracán 'Stan' ". *Periódico Reforma, octubre 07, 2006.*

"Temen a las lluvias habitantes de Tlalpan: La intensa lluvia que cayó la noche del viernes generó afectaciones a unas doce casas, encharcamientos de entre 30 y 40 centímetros de altura y severo tráfico vial en el sur del DF. El Gobierno del DF informó ayer que la delegación más afectada fue Tlalpan." *Periódico Reforma, octubre 01, 2006.* <

ALTA en cifras

Número actualizado de Teléfonos: **9,386**

Tamaño de cartera: **\$ 149'352,300**

Contratos: **470**

Zonas de operación: **16 Delegaciones del Distrito Federal**
54 Municipios del Estado de México
9 Municipios de Michoacán y 3 de Guanajuato

\$ 157'040,847,00 Ingresos al cierre de 2005

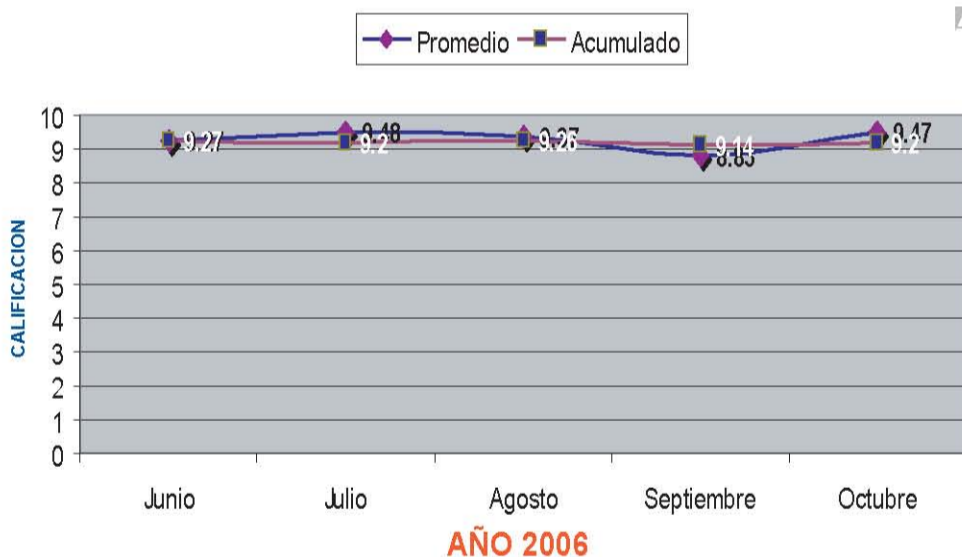
\$ 158'042,347,57 Ingresos a septiembre de 2006

enero-marzo 2006: **19.85%** ■ abril-junio 2006: **21.02%** --- Rendimiento promedio trimestral

julio-septiembre 2006: **19.35%**

* Cifras al 31 de octubre 2006

Encuesta de calidad



Agradecemos su colaboración durante la aplicación de las encuestas de calidad. A continuación presentamos los resultados obtenidos a la fecha. Si desea conocer más detalles respecto a esta información por favor comuníquese a la Coordinación de Relación con Inversionistas a los teléfonos (55) 10 555 777, (55) 26 232 793 ext. 114 y 127

Le invitamos a consultar algunos artículos de interés en nuestra página de Internet

www.altaproduce.biz

Sección Boletín Informativo

Bosque Irreal. Tania Lara Ortiz. Expansión
Agosto 9, 2006

Aumentan 6.1% las medicinas. Sara Cantera. Reforma
Octubre 27, 2006.

Le informamos que el pago de rendimientos se realiza durante los 5 días posteriores a su fecha de corte, si tiene alguna duda de los días de pago que corresponden a su contrato, le invitamos a ponerse en contacto con nuestros ejecutivos de Atención a clientes al (55) 10 555 777 ext. 127.

Consulte los boletines bimestrales en nuestra página www.altaproduce.biz. Si no desea recibir esta información impresa o si le gustaría recibirla en su correo electrónico, por favor comuníquese con nosotros al (55) 10 555 777 ext. 127, con gusto atenderemos su solicitud.

ALTA
Rendimientos Inteligentes

Prado norte 145, 3er. piso | Col. Lomas de Chapultepec | C.P. 11000 | México D.F.
Tels. (55) 10 555 777 | (55) 26 232 793 | info@altaproduce.biz | www.altaproduce.biz