

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA
METROMOVIL.COM S.A.
2015**

Dando cumplimiento a las normas establecidas en la Ley Compañías, en el estatuto social de la Compañía, presento el informe anual de actividades correspondientes al ejercicio económico de año 2015.

Entorno general sobre el cual se han desarrollado las actividades de METROMOVIL.COM S.A.

Metromovil.com S.A. es una compañía de nacionalidad ecuatoriana, que fue instalada por la Agencia de Garantía de Depósitos AGD, mediante Resolución No. AGD-UIO-IG-2008-12, de julio 8 de 2008, siendo en la actualidad su único accionista el "Fideicomiso AGD CFN No mas impunidad".

Con fecha 23 de diciembre de 2008, mediante oficio No. CASEI-UIO-AGD 2008-2173, el señor Carlos Pantoja Manuzzielli, Presidente de la Comisión de Administración y Supervigilancia de las Empresas Instaladas AGD, encarga a suscritor la administración de la compañía METROMOVIL.COM S.A.

De conformidad con lo establecido por las leyes nacionales, se ha ejecutado a cabalidad todas las disposiciones emitidas por parte del Fideicomiso AGD CFN No mas impunidad, entidad que ostenta en la actualidad la propiedad del 100% de las acciones de la empresa y se ha dado fiel cumplimiento a todos los acuerdos y requerimientos de la Junta General de accionistas, así como la entrega de toda la información requerida tanto para la valoración de la empresa, así como por parte de la Secretaría Técnica del Fideicomiso.

El presente informe tiene como objetivo presentar a la Junta General de Accionistas todos los actos administrativos, contables y financieros, llevados a cabo por el gerente general como representante legal y administrador de la empresa metromovil.com S.A.

ÁMBITO FINANCIERO COMERCIAL

Si bien en términos generales el 2015 fue un año relativamente bueno en un inicio debido al inicio de la contracción económica que tuvo lugar en el último semestre del año 2015 (Q3-Q4), se evidenció una reducción en las ventas a pesar que se había previsto un crecimiento sostenido para el 2015.

Fuego que el mercado de SMS tomó un giro drástico en el 2013 y 2014 al haber cambiado el exitoso modelo de negocio que permitía los cobros por mensajes entrantes a un valor de \$1, la empresa se vio forzada a migrar hacia un modelo de negocio enfocado hacia las suscripciones mismas que crecieron y generaron ingresos en el 2015 hasta que las intervenciones de ente regulador a nivel de telecomunicaciones generó cambios importantes en el modelo de negocio, implementando restricciones como el doble OPTIN que impactaron en la contracción del mercado de SMS Premium y suscripciones.

Las suscripciones como modelo de negocio implica que el usuario envía una sola vez una palabra que es publicitada en televisión o vía web, y posteriormente pasa a estar dentro de una base de suscriptores hasta que envíe la palabra SALIR, con un costo de aproximadamente \$0,25 diarios, por el cual se generan ingresos que son compartidos entre la Operadora, el integrador como bróker y el cliente que genera los contenidos o que posee licencia sobre los mismos pero no posee conexión en el país.

Sin embargo, también cambió el modelo de negocio nuevamente en el 2015 por parte de las operadoras en cuanto a los porcentajes de distribución que se venían manteniendo hasta el 2014. En claro se redujo el porcentaje de participación hacia metromovil desde el 30% a 25% y en líneas postpago de 20% al 15%. Sin duda estos cambios representan un duro golpe a la rentabilidad percibida por Metromovil.

En el caso de Movistar, el porcentaje de participación bajó nuevamente del 20% al 10% y en algunos casos incluso a 10% dependiendo del número de mensajes, razón por la cual se redujeron los ingresos significativamente y se prevé que se podrían bajar más en el 2016 lo cual pondría en riesgo la permanencia del contrato Premium con Movistar y que a su vez podría afectar el negocio en su totalidad.

Estas reducciones en la participación que venía teniendo Metromovil implicaron una reducción directa en los ingresos tanto para Metromovil como para sus clientes, lo cual a su vez repercutió en la reducción de la inversión en publicidad en medios digitales.

para la captación de suscriptores por parte de nuestros clientes también reduciendo los ingresos para Metromovil e incluso significó perder cuentas importantes como 3DM Colombia, quienes buscaron su propia conexión debido a que la reducción de porcentajes volvía menos rentable la operación.

Adicionalmente es relevante mencionar que por exigencia de la entidad de control, en este caso la superintendencia de telecomunicaciones, tanto Claro como Movistar realizaron una migración de plataforma para controlar el flujo y proceso de suscripción y desuscripción de los clientes en el 2014-2015, misma que en el caso de Claro no funcionó adecuadamente y que afecta también la cantidad de cobros diarios.

Como se mencionó en el anterior informe, esta migración de plataforma realizada por Claro resultó sumamente perjudicial debido a que por falta de capacidad técnica, y por implementación de políticas se perdieron casi el 50% de los suscriptores lo cual afectó gravemente los ingresos relacionados a los clientes 3DM e Interacel.

Sin bien la migración de plataforma de suscripciones realizada por Movistar no fue tan perjudicial, también hubo una baja en los ingresos de aproximadamente el 40%, también debido a que el cliente 3DM logró realizar una conexión directa con la operadora.

En cuanto nuevas líneas de negocio, por problemas técnicos y falta de respuesta en los procesos, no se concretó la migración prevista para migrar los servicios de plataforma Gateway SMS hacia IMI MOBILE de Inglaterra, proveedor multinacional de plataformas para operadores integradores de contenido a nivel mundial, con quienes se había generado un acuerdo con la finalidad de empezar a ingresar en el negocio de manejo y gestión de campañas y Business Intelligence y convertir a mediano plazo a Metromovil en una suerte de agencia digital.

Debido a esta situación, se procedió a buscar alternativas locales de partners que pudieran trabajar con modelos de costo compartido según las campañas o el tráfico gestionado ya que para el 2015 se inició con la CNT en campañas de SMS Bulk masivo con entidades como el MSP que requieren un gran tráfico y plataformas locales que garanticen un uptime de 99.9%.

Sin bien este tipo de campañas en CNT permitió mantener un crecimiento relativo en ventas de SMS bulk, cabe mencionar que por esta misma razón se presentaron también problemas de flujo debido a que las operadoras (principalmente CNT en bulk)

demoraron aproximadamente entre 120 a 200+ días en realizar los pagos correspondientes por los ingresos generados y para los pagos de móviles masivos en cambio Claro y Movistar solicitar el pago inmediato a mes cuido lo cual implica que Motomovil tuvo que solicitar en reiteradas ocasiones sobregiros de aproximadamente \$60 000 mensuales para cubrir estos pagos y evitar cortes de servicio y potenciales problemas legales, así como también se apartaron de los valores de cuentas por pagar a clientes, quienes también tuvieron que esperar hasta 8 meses o más en pagos que se pudieron realizar recién a partir de enero de 2016 luego de recibir el pago vencido de 7 meses de parte de CNT.

Por esta razón se puede evidenciar que existe un exceso de liquidez inusual al término del año 2015 ya que adicionalmente al pago de CNT permitió la recuperación parcial del crédito tributario. Con estos fondos se empezó a cancelar las deudas y obligaciones que se mantenían pendientes con proveedores desde enero de 2015 hasta la fecha para bajar las cuentas por pagar, incluyendo la deuda con la Junta de Accionistas por concepto de préstamo de capital de trabajo otorgado a favor de Motomovil en 2012.

En cuanto a inversiones en software también fue necesario el cambio de sistema contable por la implementación de la facturación electrónica, ya que el cambio de normativa legal generó la obsolescencia del sistema contable actual debido a que no existe compatibilidad con facturación electrónica, lo cual generó problemas en cuanto a la migración de plan de cuentas porque algunos asientos inicialmente quedaron sin contabilizarse debido a un error de configuración que posteriormente fue subsanado para contar con datos fidedignos. Se solicitó una carta de explicación al proveedor para tener el respectivo respaldo de estos errores suscitados en la generación de balances aunque en la práctica las diferencias fueron menores a los \$2 000 aproximadamente.

En cuanto a las cuentas de Clientes y Proveedores, es importante recalcar que en función de las políticas internas de la empresa con relación a detención de cuentas por tratarse de empresas incautadas y relacionadas en su momento, no se ha procedido a detener las cuentas para con la COMPAÑIA DE TELEVISION DEL PACÍFICO (GAMA TV). Este punto fue mencionado en la auditoría externa como una observación, mas no a modo de una salvedad.

En cuanto a los estados financieros correspondientes al año 2015, estos se presentan de la siguiente manera:

OFFICE OF THE GENERAL COUNSEL OF THE DISTRICT OF COLUMBIA

U. S. POLICE - PARK MOBILE

DOI: 10.1002/ajb.10001; ULS: 2001-01-01

50161879

ÁMBITO ADMINISTRATIVO Y SOCIETARIO

Durante el año en curso se realizaron todos los informes requeridos por la Superintendencia de Compañías y los mismos fueron presentados a la Secretaría Técnica para su posterior análisis y aprobación, misma que se realizó durante el mes de marzo de 2016 para su inmediata presentación y posterior reactivación de Metromovil.com S.A.

Cabe mencionar también que tal como fue informado a la Secretaría Técnica del Fideicomiso en reiteradas ocasiones anteriores, el día 7 de abril de 2014, caducó el nombramiento de Gerente General a favor de Othón Zevallos, luego de haberse cumplido el plazo designado originalmente una vez transcurridos los 5 años para los cuales fuese realizado el nombrado.

Se encuentra pendiente por las razones antes expuestas, que la Junta de Accionistas pueda reunirse en Junta General Extraordinaria para poder solventar la reactivación urgente de la empresa y de considerarlo pertinente, renovar el nombramiento por un plazo perentorio que a su vez permita llevar a cabo adecuadamente las normales funciones necesarias para el correcto funcionamiento de la empresa, así como para el normal desenvolvimiento de la misma con fines de organizar el proceso de enajenación y pago a los accionistas.



Othón Zevallos
Representante Legal
Metromovil.com S.A.