

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL DE LA COMPAÑÍA
METROMOVIL.COM S.A.
2016**

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 del año 2016.

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 incautada por la Agencia de Garantía de Depósitos AGD, mediante Resolución No. AGD-UIO-GG-2008.12, de julio 8 de 2008, siendo en la actualidad su único accionista el "Fideicomiso AGD CFN No más impunidad".

Con fecha 23 de diciembre de 2008, mediante oficio No. CASEI-UIO-AGD-2008- 2173, el señor Carlos Pareja Yanuzzelli, Presidente de la Comisión de Administración y Supervigilancia de los Empresas incautadas AGD, encarga al suscrito 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 más 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 Secretaria Técnica del Fideicomiso

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

ÁMBITO FINANCIERO COMERCIAL

Como es de conocimiento general, el año 2016 ha sido un año de contracción económica, que sin duda ha afectado los resultados de la empresa de manera importante, luego de un crecimiento sostenido que ha tenido lugar en los últimos cinco años.

En el caso puntual de **Metromovil**, el sector de telecomunicaciones en general ha sufrido una contracción importante debido a la intervención de las entidades de regulación y control, que han intervenido para normar la actividad relacionada con suscripciones.

Luego que el mercado de **SMS** tomó un giro drástico en el 2013, 2014 y 2015 al haber cambiado el exitoso modelo de negocio que permitía los cobros por mensajes entrantes al 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 del ente regulador a nivel de telecomunicaciones generó cambios importantes en el modelo de negocio, imponiendo 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 via web, y posteriormente pasa a estar dentro de una base de suscriptores hasta que envíe la palabra **SALIR**, con un costo de aproximadamente \$0,23 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.

En este sentido, si bien cabe mencionar que los ingresos generados por concepto de **SMS Premium** ah bien decrecido en comparación con años anteriores, aún generaban aproximadamente un 15 al 20% de las ventas globales de la empresa.

Lamentablemente, en marzo del 2016, dentro del proceso de contracción económica y debido a los factores de control de las entidades respectivas en la entidad de telecomunicaciones, **Movistar** procedió unilateralmente a cerrar el contrato como

proveedor de servicios de valor agregado a metromovil, lo cual generó un impacto adicional en la caída de los ingresos.

Sin embargo, también cambió el modelo de negocio nuevamente en el 2015 y 2016 por parte de las operadoras en cuanto a los porcentajes de distribución que se venían manteniendo hasta el 2014. Por esta razón, Metromovil enfocó su crecimiento a las campañas de SMS masivos o bulk

Si 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 envíos masivos en cambio Claro y Movistar solicitan el pago inmediato a mes caído, lo cual implica que Metromovil 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 apalancó en 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 del 2016 luego de recibir el pago vencido de 7 meses de parte de CNT

Adicionalmente, cabe mencionar que dentro del ámbito de las campañas de SMS masivos gestionadas para la CNT, también sufrimos una contracción en el volumen de ventas (un caída del orden del 60%), debido a que uno de nuestros principales clientes que envió una alta cantidad de mensajes años anteriores era el ministerio de salud pública, mismo que en ocasiones llegó a generar una facturación mensual de hasta \$80,000 exclusivamente en esa cuenta, aunque el costo pactado por mensaje era bastante bajo en función del volumen (0.028) ya que en este tipo de contratos, se gana por volumen y no por un alto margen de rentabilidad

Es importante recalcar que esta estrategia es vital en función de poder ser competitivos con relación a los precios del mercado y otros proveedores que tienen costos aún menores, principalmente debido que muchos casos manejan también cuentas de bancos, las cuales generan volúmenes altísimos de tráfico y por ende costos mucho más bajos para estos proveedores

Por esta razón, y en función de la contracción del mercado así como de la dependencia actual sobre la línea de SMS bulk, una vez que finalmente se logró realizar la reactivación de la empresa y salir del estado de liquidación ante la superintendencia de compañías gracias al apoyo de la junta General de accionistas a la gestión de la actual administrador, se implementó A fines del año 2016 y a inicios del año 2017, una estrategia importante de crecimiento agresivo en cuanto a contratación directa con el sector público, generándose la creación del registro único de proveedores para metromovil por primera vez.

Este hito es de suma importancia ya que permitirá un crecimiento rápido importante en diversas áreas incluyendo software, hardware, implementación de soluciones tecnológicas, desarrollo de consultorías en áreas de tecnología, así como otros servicios que la empresa se encuentre en capacidad de prestar para diversificar la cartera de productos y servicios actual, y de esta forma, no depender de manera tan importante en las ventas que genere la CNT como nuestro principal canal.

En otros ámbitos, con relación al mejoramiento de los estados de situación financiera, cabe mencionar que se realizó la cancelación de \$70.000 que representan el 70% del crédito a largo plazo que la empresa mantenía con la CFN desde el año 2012, cuando inicialmente se solicitó a la junta General de accionistas un aumento de capital, y posteriormente el mismo fue realizado más bien como un préstamo y no como un aporte de capital por lo cual empresa debió hacer frente a esta obligación financiera con las utilidades acumuladas de años anteriores y con la recuperación de los valores de crédito tributario que mantenía la empresa a favor con el SRI, lo cual permitió tener liquidez para realizar dicha cancelación.

En cuanto a la diversificación de productos y servicios de la empresa, cabe mencionar también que debido a la contracción del mercado de telecomunicaciones y de las cuentas de SMS que manejaba metro móvil, esta gerencia decidió reenfocar la empresa hacia la prestación de servicios de publicidad digital, para lo cual se realizó un giro en cuanto al core del negocio.

En este sentido uno de los principales logros fue la negociación de una de las deudas más importantes que mantenía la empresa con el canal Gamatv, para realizar un cruce de cuentas y el saldo restante, cruzarlo también a su vez mediante la contra prestación de servicios de gestión de los portales digitales del canal como se lo realizó en años anteriores previo que el canal le diese esta cuenta a una empresa privada que no tuvo buenos resultados, razón por la cual el canal nuevamente buscó a Metromovil.

Esto permitirá a la empresa en el plazo aproximado de 18 meses, sanear totalmente la mayor deuda que mantiene con dicho canal desde hace aproximadamente 9 o 10 años, incluso previo a la incautación.

Esta estrategia también permite a Metromovil empezar a consolidarse y a darse a conocer dentro del mercado como agencia digital, ya que el manejar una cuenta de un medio implica una gran responsabilidad y por lo tanto representa una oportunidad de crecimiento importante en cuanto al posicionamiento de la marca y por lo tanto al valor de la empresa.

En cuanto a los estados financieros correspondientes al año 2016, éstos se presentan de la siguiente manera:

Cuenta	Nombre			
4	INGRESOS			\$ 848.285,41
401	INGRESOS OPERACIONALES			
4001	VENTAS NETAS		\$ 863.803,31	
4002	SENY OPERAD PLATA PORTA	\$ 5195,71		
4003	SENY OPERAD PLATA MÓVIL	\$ 815109		
4004	SENY OPERAD PLATA FICHT	\$ 161460,11		
4005	PRIMIC EN SERVICIOS MÓVIL	\$ 76541,22		
401	INGRESOS NO OPERACIONALES			
4021	OTROS INGRESOS		\$ 1377,91	
4031	INTÉRVEN CORPUS LOCALS	\$ 21,21		
4034	OTROS INGRESOS	\$ 1332,69		
4038	VENTAS VARIAS	\$ -140,57		
5	COSTOS Y GASTOS			\$ 108.048,36
501	GASTOS DIRECTOS DE PROBLE			
5001	GASTOS DE PERSONAL		\$ 28.985,27	
5002	GASTOS GENEPALE		\$ 107.437,01	
5003	GASTOS DE TERCEPALE		\$ 207.000,25	
5004	GASTOS GENEPALE		\$ 47.287,24	
5005	OTROS GASTOS VARIOS		\$ 428,01	
5006	OTROS INGRESOS		\$ 1.623,72	
5007	TRIAS	\$ 187,74		
5008	OTROS INGRESOS	\$ 125,22		
5009	IMP A LA SALDA DE DIVIDAS	\$ 23,03		
501	GASTOS NO OPERACIONALES			
5021	FINANCIOS		\$ 1510,00	
5022	PERDIDA EN VENTA DE ACTIVOS	\$ 0,42		
5024	GASTOS BANCARIOS LOCALES	\$ 813,84		
5026	GASTOS BANCARIOS EXTER	\$ 177,42		
	PERDIDA DEL EJERCICIO			\$ (2.193,95)

REP LEGAL: OTHON ZEVALLOS

CONTADOR: CARLA CHILQUINGA

METROMOVIL COM S.A
ESTADO FINANCIEROS
DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2018



Cuenta	Nombre			
1	ACTIVOS			\$ 820.216,71
101	ACTIVOS CORRIENTES		\$ 117.754,37	
102	ACTIVOS FIJOS		\$ 100.021,04	
103	ACTIVOS DIFERIDOS		\$ 102.444,90	
2	PASIVOS			\$ 820.216,71
201	PASIVOS CORRIENTES		\$ 654.017,94	
202	PASIVOS A LARGO PLAZO		\$ 166.198,77	
3	PATRIMONIO			\$ 125.000,00
301	CAPITAL Y RESERVAS		\$ 125.000,00	
30101	CAPITAL SOCIAL			
3010101	CAPITAL DESCRITO EN LEGISLA	\$ 800,00		
30102	RESERVAS DE CAPITAL			
3010201	RESERVA LEGAL	\$ 11.773,04		
3010202	RESERVA POR VALUACION	\$ 11.264,45		
30103	RESERVAS ALIENACION			
3010300	RESULTADOS EJERCICIOS ANTE	\$ 16.251,74		
3010301	RESULTADOS AÑO 2013	\$ 26.029,95		
3010302	RESULTADOS AÑO 2012	\$ 4.693,70		
3010303	RESULTADOS AÑO 2011	\$ 2.881,43		
3010304	RESULTADOS AÑO 2010	\$ 125.021,70		
3010305	RESULTADOS AÑO 2009	\$ 507,32		
3010306	RESULTADOS AÑO 2008	\$ 5.945,41		
3010307	RESULTADOS AÑO 2014	\$ 10.568,07		
	RESULTADO AÑO 2018	\$ 14.944,23		
	PERDIDA PER SEMESTRE	\$ (2.144,39)		
	TOTAL PASIVO + PATRIMONIO			\$ 820.216,71

REP LEGAL: OTHON ZEVALLOS

CONTADOR: CARLA CHILQUINGA

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, logrando la reactivación respectiva de Metromovil com S.A.

Cabe mencionar también que tal como fue informado a la Secretaría Técnica del Fideicomiso en ocasiones anteriores, el día 7 de abril de 2014, caducó el nombramiento de Gerente General a favor de Othon 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 la renovación 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 continuar con la estrategia de crecimiento en ventas para con el sector gobierno, para lo cual es vital contar con el cumplimiento de obligaciones ante la Superintendencia de Compañías.

AMBITO LEGAL

En cuanto al ámbito legal se refiere, me complace comunicar a la junta General de accionistas que bajo mi gestión, la empresa no tiene al momento ni ha tenido contingente legal alguno, ni procesos legales en su contra ya que se ha logrado realizar una gestión adecuada tanto con proveedores con las cuales se mantiene cuentas por pagar, así como con cualquier otro colaborador de la empresa.

Atentamente,



Othon Zevallos
Representante Legal
Metromovil.com S.A.