

## INFORME DE GERENCIA

Estimados Señores Directores

Por la presente quiero informarles sobre las actividades de Celmedia Ecuador durante el ejercicio 2016.

Desde el año 2013, Celmedia Ecuador se enfocó en el desarrollo del mercado de Guayaquil sobre todo en el área de marketing digital a través de la adquisición de la agencia SELNET (Jeriali S.A).

Durante estos casi 4 años el crecimiento de clientes no fue significativo debido a que la estructura adquirida estaba dirigida hacia el negocio de Social media, área que en estos últimos años es nada rentable y las empresas le han dado un giro manejándolo "in house".

Uno de los productos digitales que creció ayudando a mantener la estructura es el tema de activaciones (BTL).

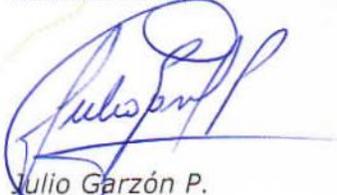
En 2015, con el fin de reforzar el negocio digital se apuntó también al desarrollo de wifi marketing y de pauta digital, al igual que al tema digital a estas áreas de negocio se les trató de dar un enfoque regional, lastimosamente la curva de aprendizaje y la falta de entendimiento de los productos no dieron los resultados esperados.

Todos estos esfuerzos por desarrollar producto y ampliar el alcance comercial hicieron que se pierda el enfoque comercial en el core y expertise que se venía desarrollando desde el 2004.

Como resultado se obtuvo una estructura mayor, menor rentabilidad de productos y un desenfoque comercial. Si a esto le sumamos la gran recesión económica del Ecuador que se generó desde el año 2016, ha ocasionado que el balance sea negativo y con problemas de flujo importantes.

En este contexto durante 2017 se ha tomado acciones urgentes, como el recorte de personal, así como enfocar los esfuerzos comerciales en 4 áreas de negocio, que deberían permitir a Celmedia iniciar una transición del modelo de negocio.

Atentamente,



Julio Garzón P.  
Gerente General