



YellowPepper, 23 de Abril del 2008

INFORME GERENCIAL

Antecedentes

La compañía funciona desde 2005 en Ecuador, dedicada al mercado móvil en el segmento de Marketing Móvil, y durante 2 años se trabaja creando campañas para clientes importantes en el mercado ecuatoriano.

A finales del año 2006 la orientación de la estrategia de la compañía es analizada y enfocada específicamente en Movilización de Aplicaciones, empezando en Banca Móvil, durante el año 2007 se ha incorporado los productos YP en el mercado ingresando como líder hacia el 2008.

Hacia Agosto del 2007 se definen varios objetivos a ser cubiertos durante el año 2007:

- Estrategia de Mercado
- Procesos de Gestión Operativa
- Definición de Recursos

CONTENIDO

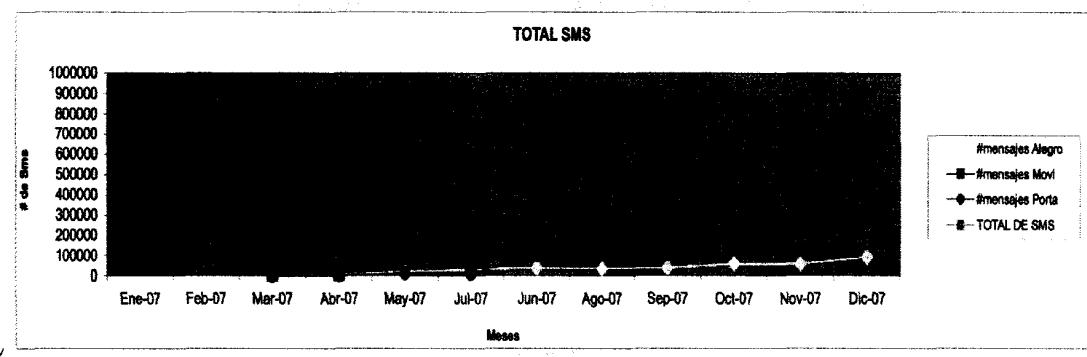
ESTRATEGIA DE MERCADO.....	2
PROCESOS DE GESTION OPERATIVA.....	5
ANALISIS FINANCIERO	6
BALANCE COMPARATIVO.....	6

ESTRATEGIA DE MERCADO

Al ser una industria completamente innovadora, la estrategia desarrollada es una estrategia de crecimiento intensivo, esto debido a que YellowPepper esta creando el mercado en América Latina y por ende en Ecuador, el foco consiste en un enfoque primario en la atracción de nuevos clientes hacia este nuevo mercado que estamos creando “el mercado de la movilidad”, las áreas desarrolladas para cubrir esta estrategia son:

Estrategia de Penetración: Para mejorar la penetración se han realizados acciones que cubren el incremento de penetración en clientes existentes proveniente del incremento de consumo, captura de clientes que trabajen con la competencia y persuasión de prospectos indecisos en clientes.

El incremento de consumo en clientes actuales puede ser visualizado en el siguiente grafico:





Los mensajes representan el consumo de los clientes actuales en los productos actuales, el crecimiento desde Agosto a Diciembre 2007 es del 122%.

Durante el año 2007, los clientes de la competencia que son capturados por YellowPepper son 5, que representan el 17% del mercado bancario y el 31% del mercado de tarjetas de crédito.

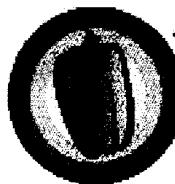
Durante el año 2007 para transformar a los prospectos indecisos y eliminar barreras de venta, se han elaborado herramientas que se han puesto a disposición de los clientes como:

- análisis costo beneficio1: En esta herramienta que se entrega al cliente se realiza un análisis del beneficio de utilizar el canal móvil en las actividades de la compañía para disminuir costos.
- Análisis costo beneficio2: Herramienta para valorar los ahorros provenientes de mover la cobranza de canales físicos a canales móviles.
- Casos de éxito: Herramienta para visualizar los casos de éxito en distintos clientes alrededor de la región, con experiencias prácticas.
- Presentaciones específicas: Por cada cliente y necesidad se ha enfocado la presentación de productos y servicios para realizar un acercamiento a la realidad de cada cliente.

Estrategia de Desarrollo de Mercado: Con enfoque en la incorporación de nuevos clientes en este nuevo mercado.

Durante el mismo período, YellowPepper consigue nuevos clientes que no estaban en el nuevo mercado, capturando el 26% del mercado bancario y el 15.8% del mercado de tarjetas de crédito. Consiguiendo una penetración de 47% en Banca y 50% en tarjetas de crédito, como se muestra a continuación:

Yo



Bancos

Banco	Numero de Clientes	Participación del mercado	Bancos Actuales	Bancos en Negociación	Bancos no Contactados
AMAZONAS	6.157	0%			
AUSTRO S.A.	200.020	6%			
BOLIVARIANO	151.512	4%		4%	
CENTRO MUNDO	176.835	5%			
CITIBANK (CITIGROUP)	671	0%			
COFIEC	1.805	0%			
COMERCIAL DE MANABI	14.743	0%			
DE GUAYAQUIL	329.857	9%		9%	
DE LOJA	90.001	3%			
DEL LITORAL	5.960	0%			
DELBANK S.A.	3.435	0%			
GENERAL RUMIÑAHUI	110.990	3%			
INTERNACIONAL	259.346	7%			
LLOYDS TSB BANK PLC.	1.304	0%			
MACHALA	286.169	8%			
MM JARAMILLO ARTEAGA	46.214	1%			
PACIFICO	563.232	16%		16%	
PICHINCHA	933.689	26%			
PROCREDIT S.A.	39.797	1%		1%	
PRODUBANCO	230.071	6%		6%	
SOLIDARIO	77.573	2%			
SUDAMERICANO	6.574	0%			
TERRITORIAL	6.978	0%			
UNIBANCO	19.317	1%			
Grand Total	3.562.260	100%		37%	

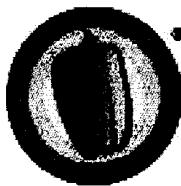
Tarjetas de Crédito

INSTITUCIÓN	TARJETA	TOTAL	TARJETAS ACTUALES	TARJETAS EN NEGOCIACIÓN	TARJETAS NO CONTACTADAS
BANCO DE GUAYAQUIL	AMERICAN EXPRESS	173.012		173.012	
	Total AMERICAN EXPRESS	173.012		173.012	
SOCIEDAD FINANCIERA DINERS CLUB	DINERS	229.232			
	Total DINERS	229.232			
BANCO BOLIVARIANO	MASTERCARD	6.246		6.246	
BANCO CENTRO MUNDO INACTIVO	MASTERCARD				
BANCO DE GUAYAQUIL	MASTERCARD	27.057		27.057	
BANCO DEL AUSTRO	MASTERCARD	12.731			
BANCO DEL PACIFICO	MASTERCARD	130.005		130.005	
BANCO DEL PICHINCHA	MASTERCARD	48.418			
BANCO INTERNACIONAL	MASTERCARD	8.712		8.712	
BANCO PRODUBANCO	MASTERCARD	76.532		76.532	
MUTUALISTA PICHINCHA	MASTERCARD	18.184		18.184	
PACIFICARD	MASTERCARD	117.450		117.450	
	Total MASTERCARD	445.335		384.186	
BANCO AMAZONAS	VISA	3.109			
BANCO BOLIVARIANO	VISA	55.999		55.999	
BANCO COMERCIAL DE MANABI	VISA	1.680			
BANCO DE GUAYAQUIL	VISA	58.485		58.485	
BANCO DE LOJA	VISA	4.144			
BANCO DE MACHALA	VISA	35.484			
BANCO DEL AUSTRO	VISA	52.121			
BANCO DEL PACIFICO	VISA	145.377		145.377	
BANCO DEL PICHINCHA	VISA	274.180			
BANCO GENERAL RUMIÑAHUI	VISA	9.159			
BANCO GUAYAQUIL BANK TRUST	VISA	136			
BANCO INTERNACIONAL	VISA	32.543		32.543	
BANCO MM JARAMILLO ARTEAGA	VISA	3.225			
BANCO PRODUBANCO	VISA	14.538		14.538	
MUTUALISTA AZUAY	VISA	1.654			
	Total VISA	691.834		306.942	
BANCO SOLIDARIO	MI SOCIA	227			
	Total MI SOCIA	227			
BANCO TERRITORIAL	CREDITO SI	149.331			
	Total CREDITO SI	149.331			
BANCO UNIBANCO	CUOTAFACIL	449.169			
	Total CUOTAFACIL	449.169			
BANCO INTERNACIONAL	ROSE	10.947			
	Total ROSE	10.947			
	TOTAL GENERAL	2.149.087		864.146	

Fuente: Estructuras Integradas de datos / Subgerencia de servicios informáticos / Central de Riesgos (SCR)

Elaboración: Dirección Nacional de Estudios y Estadísticas/ Dirección de Estadísticas/ CGV

Fecha de actualización y/o reprocesso: 16 de noviembre de 2007



Estrategia de Desarrollo de Producto: incorporando nuevos productos en los clientes existentes con el fin de generar barreras de salida enfocadas en servicios innovadores y poco replicables en el tiempo.

Por cada cliente actual, como parte del nuevo proceso de atención a clientes se ha desarrollado un roadmap de los productos a incorporar como parte del servicio, un ejemplo de esto se adjunta a continuación:

SEMANA	MAYO				JULIO				SEPTIEMBRE			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
RECARGAS												
PAGOS												
POS VIRTUALES												
B2B DISTRIBUCIÓN												
TARJETA MONY												
REMESAS												
RECARGAS INTERNACIONALES												
PAGOS LOCALES COMERCIALES												
PAGOS INTERNACIONALES												

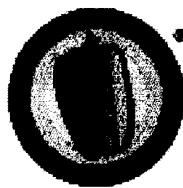
PROCESOS DE GESTIÓN OPERATIVA

Para la definición de los procesos de la compañía se han dividido en dos partes:

- Procesos Administrativos/Financieros
- Procesos de Negocio

Los procesos administrativos, financieros que establecidos y en proceso de documentación son:

- Administración de Viajes, viáticos y reembolsos
- Administración de Horarios y Vacaciones
- Administración de Caja Chica
- Manejo y Control de Flujo de Caja
- Manejo y Control de Estados Financieros
- Proceso de Facturación y Cobranza (manual)



Los procesos de negocios establecidos y en proceso de documentación son:

- Prospección de Clientes
- Proceso de Pre-venta, Venta, Cierre de Venta
- Proceso de Administración de Clientes
- Proceso de Implementación de Soluciones
- Proceso de Administración de Proyectos.
- Proceso de Soporte

ANALISIS FINANCIERO

Los siguientes son los estados financieros de la compañía, de acuerdo a las normas contables generalmente aceptadas.

BALANCE COMPARATIVO.

Se incluye el balance general comparativo 2006, 2007.

YELLOW PEPPER ECUADOR YEPPECIA CIA LTDA					
BALANCE GENERAL COMPARATIVO					
AL 31 DE DICIEMBRE 2006 - AL 31 DE DICIEMBRE 2007					
miles de \$					
ACTIVO	2006	2007	VARIACIÓN	DIFERENCIA	
Activo Corriente	48,219.30	118,041.24	144.80%	69,821.94	
Activo Fijo	6,771.72	25,659.18	278.92%	18,887.46	
TOTAL ACTIVO	54,991.02	143,700.42	161.32%	88,709.40	
PASIVO	2006	2007	VARIACIÓN	DIFERENCIA	
Pasivo Corriente	53,403.03	248,895.17	366.07%	195,492.14	
TOTAL PASIVO	53,403.03	248,895.17	366.07%	195,492.14	
PATRIMONIO					
Capital	400.00	800.00	100.00%	400.00	
Reservas	178.20	178.20	0.00%	0.00	
Utilidad del Ejercicio	1,009.78	0.00	-100.00%	-1,009.78	
Pérdida del Ejercicio	0.00	-202,606.34	-100.00%	-202,606.34	
Aportes Futuras Capitalizaciones	96,433.39	100.00%	96,433.39		
TOTAL PATRIMONIO	1,587.98	-105,194.75	-6724.44%	-106,782.73	
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	54,991.01	143,700.42	161.32%	88,709.41	
CUENTAS DE INGRESOS Y GASTOS					
	2006	2007	VARIACIÓN	DIFERENCIA	
INGRESOS	318,067.36	330,109.57	3.79%	12,042.21	
COSTOS Y GASTOS	312,404.14	532,715.91	70.52%	220,311.77	

Natali Arias
Natali Arias
Representante Legal

Javier Morales
Contador