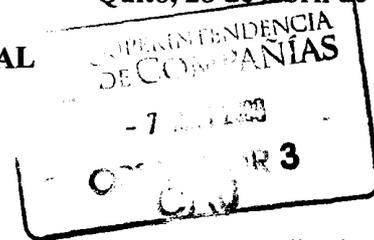


yellowpepper
INTERACTIVE WIRELESS SOLUTIONS

Quito, 28 de Abril de 2009

INFORME GERENCIAL



ANTECEDENTES

YELLOWPEPPER ECUADOR YEPECUA CIA. LTDA. es una empresa dedicada a las soluciones móviles bancarias, lo cual implica brindar a las personas (consumidores finales) y a las empresas, la posibilidad de optimizar su tiempo, es decir, evitarle acudir a un lugar para realizar una transacción económica, y, al poder realizarlas mediante su teléfono celular.

Este tipo de servicios han demostrado en otros países, no sólo el cambio del comportamiento de las personas, sino tener un gran impacto ambiental (mismo que se mide en varios parámetros, entre los que podemos mencionar el de contaminación por uso de combustibles, al evitar que las personas deban movilizarse para efectuar transacciones bancarias o mercantiles), un impacto en la rentabilidad y/ o productividad (pues se ahorran tiempos y costos asociados a movilización), lo cual es sinónimo de colaborar con la competitividad del Ecuador como país, algo tan necesario en tiempos regulares, y más aún en tiempos de crisis.

Yellow Pepper cuenta como socios estratégicos, a las principales Instituciones Financieras (IFIs) del país, quienes a su vez se han convertido en nuestros principales clientes, además de empresas comerciales de reconocido prestigio. Para la prestación del servicio, se cuenta con tecnología de punta y basado en desarrollos como son los sistemas XML, servicios WEB protocolos de comunicación SMPP, http y HTTPS, mensajería financiera ISO 8583, así como el acoplamiento a una misma plataforma a las tres operadoras de telefonía celular que posee el Ecuador. El mercado potencial para los productos de YEPECUA está constituido por 3,560,000 usuarios bancarizados en el Sistema Financiero local; así como por 10,244,000 usuarios de telefonía móvil celular y 1,192,000 usuarios inscritos de Internet.



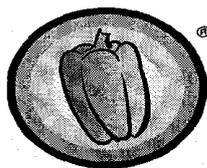
La interacción entre la Banca Móvil y YELLOWPEPPER, nos exige participar como un actor activo, brindando una plataforma segura y efectiva, lo cual es avalado por nuestros clientes empresariales entre los cuales están: Banco Pichincha, Banco Universal, Banco del Austro, Diners Club del Ecuador, Comercial Etatex, GMAC del Ecuador, ICESA, Farcomed, entre otros.

YELLOW PEPPER es una empresa que complementa el servicio de las operadoras de telefonía móvil, a través de 2 subproductos que son: la “Venta de Tiempo Aire” (recargas) y SMS (mensajería en telefonía móvil). El producto de Venta de Tiempo Aire se realiza a través de IFIs y empresas comerciales de gran impacto en ventas al detalle.

El producto SMS brindado por mi representada consiste en la posibilidad de realizar transacciones monetarias o comerciales a través de mensajería y la red de telefonía móvil.

ANALISIS FINANCIERO

Durante el año 2008 YELLOW PEPPER ha incrementado su participación en el mercado y eso se ve reflejado en el incremento de ventas sobrepasando el millón de dólares en ingresos, se ha buscado la eficiencia del gasto, pero al ser una empresa que pretende ingresar en un mercado de servicio ha preferido castigar su margen para poder competir con otros proveedores de servicios similares, a pesar que este es el segundo año con pérdida la proyección de los ingresos para el 2009 son alentadores, lo que nos encamina en generar utilidades para este año. La pérdida que se generó en el 2007 fue asumida por todos los socios realizando durante el año 2008 aportes de capital, para dar a la empresa la liquidez necesaria para poder cumplir con los requerimientos adquiridos con nuestros proveedores. A continuación se detalla un cuadro comparativo de los Estados Financieros desde el inicio de la compañía para observar el crecimiento que ha tenido.



yellowpepper
INTERACTIVE WIRELESS SOLUTIONS

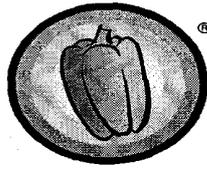
ACTIVO	2006	2007	2008	%
ACTIVO CORRIENTE	48,219.30	118,041.24	360,271.05	205.21%
ACTIVO FIJO	6,771.72	25,659.18	26,685.37	4.00%
ACTIVO DIFERIDO	0.00	0.00	14,460.79	100.00%
TOTAL ACTIVO	54,991.02	143,700.42	401,417.21	179.34%

PASIVO	2006	2007	2008	%
PASIVO CORRIENTE	53,403.03	248,895.17	364,519.47	46.46%
TOTAL PASIVO	53,403.03	248,895.17	364,519.47	46.46%

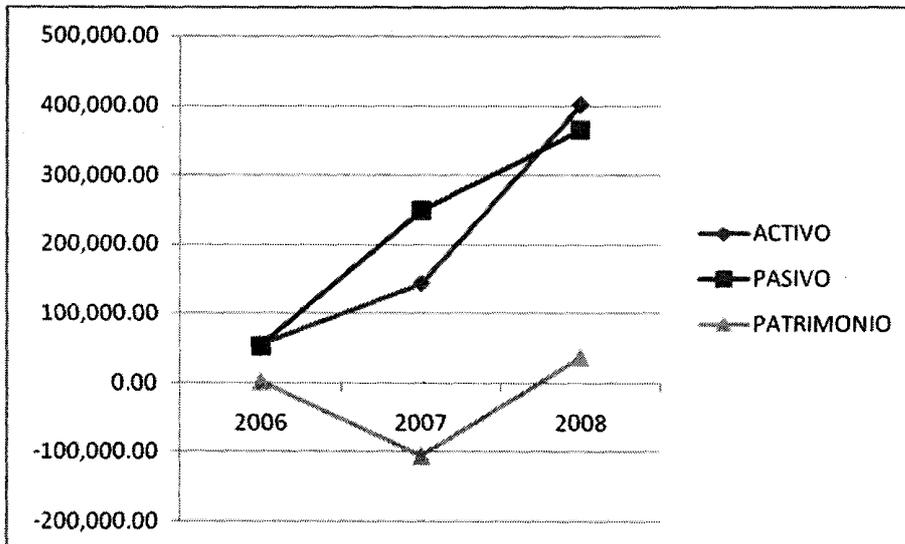
PATRIMONIO	2006	2007	2008	%
CAPITAL	400.00	800.00	800.00	0.00%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	1,009.79	0.00	0.00	0.00%
PERDIDA DEL EJERCICIO		-202,606.34	383,305.88	89.19%
RESERVAS	178.20	178.20	178.20	0.00%
APORTES FUTURAS CAPITALIZACIONES	0.00	96,433.39	419,225.42	334.73%
TOTAL PATRIMONIO	1,587.99	-105,194.75	36,897.74	-135.08%

Como se puede observar en el cuadro de la parte superior se tiene casi se ha duplicado el activo, es decir que la empresa posee recursos propios para generar flujo de caja positivos, el pasivo también ha subido pero no en la misma proporción en relación al patrimonio podemos observar que cerrando con un patrimonio negativo en el 2007, los socios de la compañía han realizado aportes para superar este problema de liquidez.

Se presenta un cuadro a continuación con un gráfico explicativo:



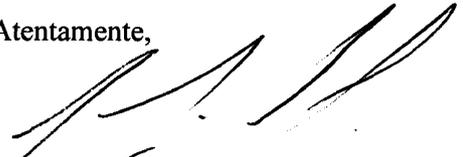
yellowpepper
INTERACTIVE WIRELESS SOLUTIONS



	2006	2007	2008
INGRESOS	318,067.36	330,109.57	1,072,259.84
COSTOS Y GASTOS	312,404.14	532,715.91	1,252,959.38
RESULTADO	5,663.22	-202,606.34	-180,699.54
REPRESENTATIVIDAD	0.98	1.61	1.17

Como se puede observar en el cuadro de la parte superior en el año 2007 existía una representatividad del 1.61 de los costos y gastos mientras que en el año 2008 es de apenas del 1.17 es decir que a pesar que en el año 2008 la empresa incrementó sus ventas en un 225% fue más eficiente en los costos y gastos.

Atentamente,



Santiago Egas Larreátegui

Gerente General