

A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE MEGADATOS S.A.

INFORME GERENCIAL

De acuerdo a las encuestas de índice de confianza realizadas por Deloitte a empresarios "se percibe un optimismo generalizado acerca del cierre del 2013", tanto el incremento de la inversión extranjera como el proyecto de transformación de la matriz productiva genera expectativas favorables para el 2014.

Según Deloitte los empresarios se muestran satisfechos con relación a la economía en su conjunto durante el 2013, considera un 18% que ha sido un buen año mientras que el 61% opinan que ha sido bueno parcialmente mientras que el restante 20% piensa que no ha sido un buen año económico para el país.

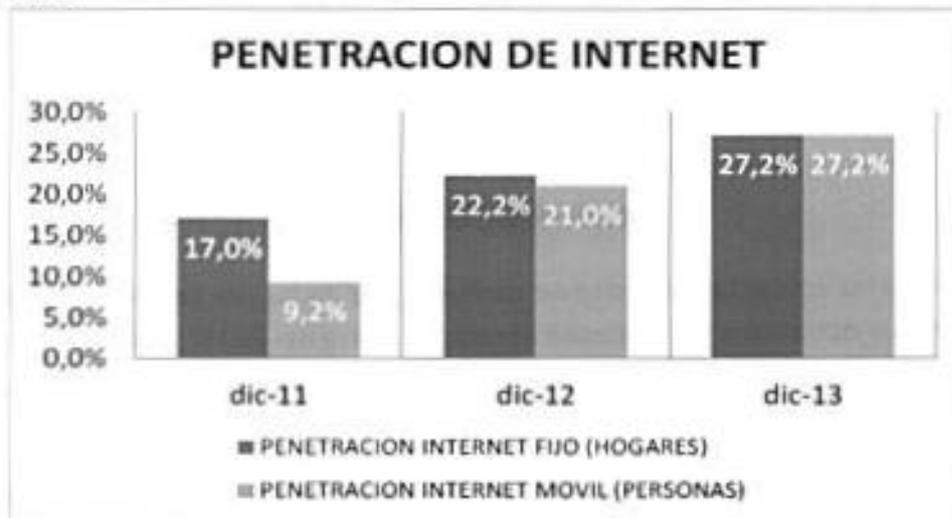
CRECIMIENTO DE INTERNET EN ECUADOR 2013:

El 2013 ha sido un año importante de crecimiento en la provisión de servicios de Internet en Ecuador. Tanto en la categoría de Internet fijo, como en la categoría de Internet Móvil se ha registrado un crecimiento interesante. En el siguiente cuadro se presenta el crecimiento de servicios de Internet en el 2013:



Fuente: Supertel. Elaboración Propia

Desde el punto de vista de la penetración del servicio de Internet, ya sea en hogares para el internet fijo, o en población para el internet móvil, el siguiente cuadro muestra su composición:



Con respecto al Internet fijo, la tasa de crecimiento del 2013 tiene una leve desaceleración con respecto a los años anteriores, siendo del 22,3%. El siguiente cuadro muestra el comportamiento de esta tasa de crecimiento:



Fuente: Supertel. Elaboración Propia

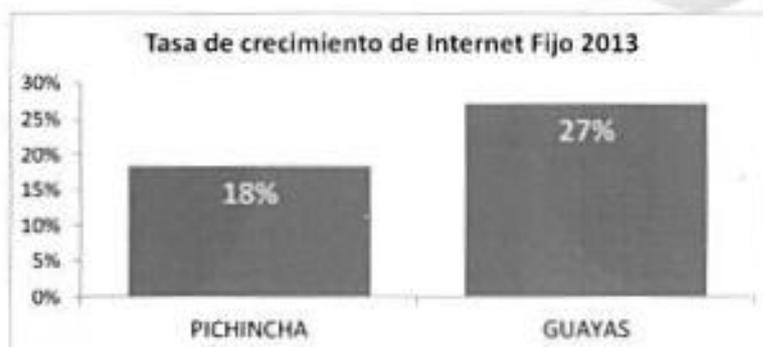
Principalmente este comportamiento se debe al incremento de participación de mercado, ya que a pesar de seguir comercializando en las mismas cantidades, en valores relativos sobre la base actual de suscriptores la tasa se reduce.

CRECIMIENTO DE INTERNET EN QUITO Y GUAYAQUIL:

En el 2013 el crecimiento de Internet fijo en Quito y Guayaquil representó el 62% de la participación de todo el Ecuador. Creciendo a una razón de aproximadamente 5.000

servicios por mes por ciudad. Considerando que la tasa de cancelaciones en estas ciudades esta aproximadamente en 3.000 servicios por mes por ciudad, la cantidad de ventas promedio por mes por ciudad en el 2013 fue de 8.000 servicios. En el siguiente cuadro se pueden apreciar las diferencias de estos resultados entre el 2012 y el 2013 por ciudad:

CIUDAD	SUSCRIPTORES		CHURN		CRECIMIENTO	VENTAS
	dic-12	dic-13	%	#	2013	2013
PICHINCHA	318.449	376.922	1,00%	3.477	4.873	8.350
GUAYAS	224.116	285.106	1,00%	2.546	5.083	7.629



Fuente: Supertel. Elaboración Propia

Es importante considerar que, en valores nominales, en Quito hay un mayor número de cancelaciones, dada la base actual de suscriptores, mientras que en Guayaquil esta cifra es menor. Adicionalmente resalta que a pesar de que Quito tiene una menor cantidad de hogares que Guayaquil, tiene casi 100.000 servicios de Internet por encima de Guayaquil. En términos de penetración de mercado tendríamos que Quito está con el 68% y Guayaquil con el 45%, tal como se presenta en el siguiente cuadro:



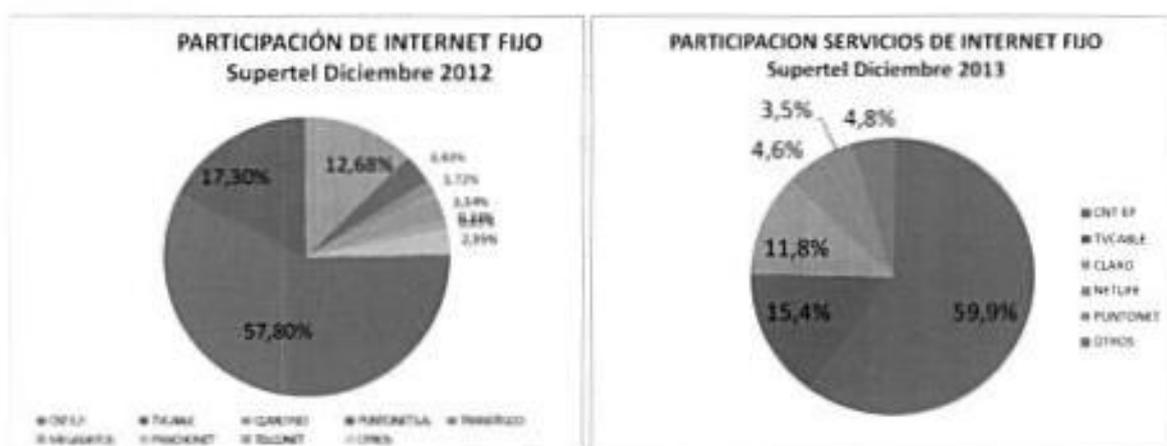
Fuente: Supertel. Elaboración Propia

En este sentido es más probable que hogar que ya tienen Internet con un proveedor migren hacia NETLIFE en Quito que en Guayaquil.

X

COMPORTAMIENTO DE LOS PRINCIPALES COMPETIDORES EN EL 2013: PARTICIPACIÓN POR PROVEEDORES 2013:

Durante el 2013 han existido proveedores que ganaron participación de mercado y otros proveedores que no. En el siguiente cuadro se muestra este comportamiento comparando con Diciembre del 2012:



Según esto, TV Cable redujo un 1,9% de participación, mientras que Claro Fijo redujo un 0,9% de participación. En contraste, Netlife (Megadatos) incrementó su participación en un 1,5% y CNT aumentó su participación en un 2,1%.

CRECIMIENTO DE LOS COMPETIDORES EN EL 2013:

Este movimiento en la participación de proveedores en el 2013 se debe principalmente al crecimiento que ha existido durante dicho año. En los siguientes cuadros se muestra la tasa de crecimiento de los principales proveedores, considerando que Netlife presenta el mayor crecimiento.



Fuente: Supertel. Elaboración Propia

X

Desde el punto de vista de la legislación, la Industria sigue en la expectativa de la Ley de Telecomunicaciones especialmente en lo referente al requerimiento constitucional de definir bajo excepción la participación del emprendimiento privado y de la economía Social y Solidaria, según las autoridades sectoriales se estima que esta ley sería tratada en el transcurso del año 2014.

Pasando a la gestión de la empresa:

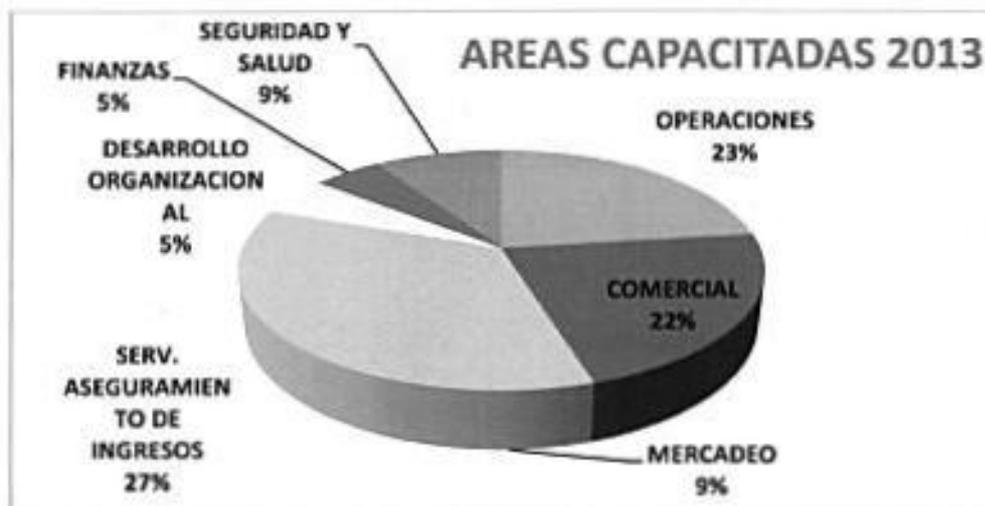
GERENCIA COMERCIAL

A continuación se resume los logros principales del área comercial de la empresa:

- Equipo Comercial con 112 colaboradores directos y 8 distribuidores activos.
- Ventas Brutas promedio 3.100 clientes mensuales y 38.000 clientes anuales. Se incrementó en 38% sobre las Ventas Brutas del 2012
- 30.000 ventas fueron generadas por Ventas Directas y 8.000 por Canales
- 49.000 clientes activos a finales del 2013, incremento neto de 24.000 clientes (80% más que los clientes del 2012)
- 90% de efectividad en las Instalaciones. Mejora en 1% sobre la efectividad del 2012.
- Churn 2.4% (Aproximadamente 0.5% voluntario y 1.9% por Recuperación). El churn promedio del 2012 fue de 2.32%.
- Ingreso estimado del 2013 15.5MM, incremento de más del 100% con respecto al 2012
- Ingresos Recurrentes Mensuales sobre el 1.5MM, Mas del 50% de incremento con respecto a Diciembre del 2012.

TALENTO HUMANO

Se ha procurado la realización de capacitaciones para todas las áreas se adjunta detalle:



- De acuerdo a la normativa vigente la empresa cuenta con 10 personas discapacitadas dando cumplimiento así con lo previsto por la ley.
- Evaluación por competencias.
 - Exámenes médicos ocupacionales anuales, que fueron realizados a todo el personal Quito, Guayaquil a partir de los 6 meses de trabajo en la empresa.

GERENCIA DE MERCADEREO

- Netlife registró un crecimiento del 150% en suscriptores entre Junio 2012 y Junio 2013 y un 78% entre Diciembre 2012 y Diciembre 2013, llegando aproximadamente a 50.000 suscriptores a inicios del 2014.
- A final del 2013, la página independiente Netindex publicó que Netlife cuenta con el mayor uso de velocidad de internet por cliente promedio, llegando a 11,9Mbps, siendo muy superior a la media de Ecuador que se encuentra en 5,7Mbps.
- Pese al ruido de publicidad de la competencia, a finales del 2013 Netlife llegó a un índice de recordación espontánea de marca del 25% según las metas planteadas.
- Al final del 2013 la media de satisfacción de servicios de Internet en Ecuador, tomando como fuente de información a speedtest.net, con los principales proveedores fue del 63,5%, donde NETLIFE llega a un 74% y tanto CNT como Claro y TV Cable llegan al 60%.
- En el 2013 el ancho de banda promedio de descarga en Ecuador registrado en speedtest.net fue de 5,7Mbps, mientras que a nivel mundial fue de 16,5Mbps. En el caso de NETLIFE se registró 11,9Mbps, lo que representa 72% con respecto a la media del ancho de banda de descarga mundial y un 208% con respecto a la media del ancho

de banda de descarga en Ecuador. El resto de proveedores registra anchos de banda de descarga entre 5,4Mbps (TV Cable) y 3,6Mbps (CNT).

- En resumen, el 2013 fue un año exitoso para NETLIFE: En términos de tasa de crecimiento fue el proveedor con mayor crecimiento, en términos de satisfacción del cliente supera con 14% al resto de competidores, en términos de velocidad entregada llega a brindar más del 200% de ancho de banda con relación a la media en Ecuador.

GERENCIA DE OPERACIONES

- Implementación de ACL'S en toda la red para solventar vulnerabilidades al protocolo UPNP
- Instalación de OLT y liberación de cobertura Machachi
- Configuraciones para comercialización de nuevos planes Netlife
- Solución al problema de ONTs que envían señal hacia el OLT
- Capacitación intensiva a contratistas y cuadrillas internas
- Soterramiento zona mariscal
- Finalización conexiones OLTS a agregadores MPLS
- Actualización de firmware desarrollado para Netlife de equipos Linksys
- Evaluación de plataformas pon: Fiberhome, Huawei, Alcatel

GERENCIA DE SERVICIOS

- Reingeniería al proceso de atención al cliente realizada con el siguiente esquema:



- Se alcanza la meta del 95% de atención a los clientes

+

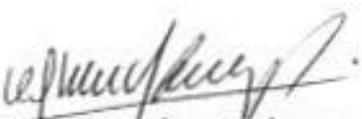
- En el área de cobranzas y facturación, la reingeniería del área ha permitido que se genere una recuperación promedio de cartera corriente del 87% durante el mes, así como la disminución de clientes suspendidos y cancelados históricos, la composición de clientes nuevos pasa un filtro de calificación y restricción de forma de pago donde se encuentra la mayor dificultad de recuperación de cartera con el fin de conseguir disminuir el índice deserción por cancelaciones administrativas del 3,2% al 1,4 % entre enero y Diciembre 2013
- Se cerró a diciembre del 2013 con un porcentaje de efectividad en la entrega de facturas sobre el 97%

GERENCIA FINANCIERA ADMINISTRATIVA

- La empresa ha cumplido puntualmente con sus obligaciones con empleados y proveedores fruto de la optimización de flujos.
- Se ha logrado cancelar el 88% de la deuda que la empresa tenía con su principal proveedor. Esto ha permitido que la situación financiera de la empresa mejore en función de sus indicadores de liquidez, prueba ácida y capital de trabajo.
- Se ha logrado determinar puntos débiles de control gracias a las auditorias que se han realizado lo que permite reforzar los controles.
- La empresa realizó con éxito y sin novedades el aumento de capital del ejercicio económico 2012 realizada en el 2013.

Finalmente agradezco a los accionistas la confianza brindada y su apoyo durante este año, así como a los funcionarios de la institución por contribución a la concepción de los objetivos anotados.

Atentamente,


Ing. Francisco Balarezo
GERENTE GENERAL
MEGADATOS S.A.