

**INFORME DE GERENCIA
AÑO 2014**

Señores
Junta General de Accionistas
Ciudad.-

Durante el Año 2014, la compañía se concentró en rentabilizar todas sus unidades de negocios independizando sus ingresos y gastos, sin ser apalancados por unidades que en años anteriores eran sumamente rentables por comisiones diferidas. Por tal motivo hemos separado nuestras fuerzas y concentración comercial en 2 bloques primordiales que son más del 90% de los ingresos de la compañía, Canal Masivo y Canal Individuos. Como consecuencia, esto hizo que la eficiencia por Departamento Comercial (Masivo e Individuos) sea mayor y el trabajo sea presentado ante Telefónica-Movistar de una manera más técnica, con indicadores de gestión y de rentabilidad claves para la toma de decisiones gerenciales.

La Zonificación Sim Card Prepago a Nivel Nacional (Canal Masivo) es un puntal importante en nuestro negocio que arrancó en Mayo del 2014 en donde nuestros ingresos por comisión diferida Prepago se vieron mermados por nuevos procesos y esquemas de comisión por parte de la Operadora en las siguientes zonas que fueron adjudicadas gracias a un concurso interno que por méritos Cybercell S.A. fue el Distribuidor a Nivel Nacional que obtuvo más beneficios:

- A. QUITO: zona centro de la ciudad en donde los índices de recargas según análisis internos es la más alta del mercado.
- B. GUAYAQUIL: zona centro en donde se encuentran la Bahía, lo cual es el centro de acopio más grande del país de todo tipo de producto y servicio.
- C. PORTOVIEJO: zonas nuevas que esperamos tener un crecimiento importante de ventas de chips.
- D. SANTO DOMINGO y ESMERALDAS: zonas con un enorme potencial en donde Telefónica directamente inaugurarían CAVs propios para incrementar su presencia de marca.

Los ingresos de comisión diferida han decrecido durante el Año 2014, pero esto es perfectamente normal dado el hecho que Cybercell S.A. vendía en el mercado en los años 2012 y 2013 más de 40.000 chips mensuales y se activaban más de 160.000 mil que resultaban en una comisión diferida por sobre los \$250.000; por consecuencia en el año 2014 se vendió en promedio 25.000 chips resultando un diferido por sobre los \$160.000. Este decrecimiento no es sorpresa para la compañía, ya que el por lo contrario la recarga promedio por chip, es decir el ingreso promedio a la compañía por chip se ha incrementado. Esto denota una mejora en la calidad de alta y por supuesto un desperdicio mucho menor de nuestros chips sembrados en el mercado ecuatoriano.

Telefónica realizó los siguientes cambios en la unidad de negocio Sim Card Prepago detallados a continuación:

1. Cambios en la Carta Presupuesto: se ingresaron nuevas variables que cambiaron la manera en la que veníamos trabajando que son:
 - i. Meta Capilaridad: puntos de venta nuevos de venta de Chips y Recargas electrónicas que denota la nueva visión de expansión en puntos de recarga por parte de Telefónica.
 - ii. Meta Recargas Electrónicas: que está atado al 1% del Rebate
 - iii. Nuevo Esquema de Comisiones: en donde la condición de pago era el consumo de \$2 dentro de los 30 primeros días de vida del Chip y la reducción de la comisión diferida del 25% al 20%
2. NO Mayoristas: se cambió totalmente la manera de trabajar con los ejecutivos de venta en donde Telefónica entregó un sistema por medio de una terminal celular con geo-referenciación lo cuál es beneficioso para el Distribuidor como para la Operadora conocer donde se encuentran nuestros vendedores, que puntos son los que mejor recargan el chips, que acciones comerciales realizar por zona, etc.

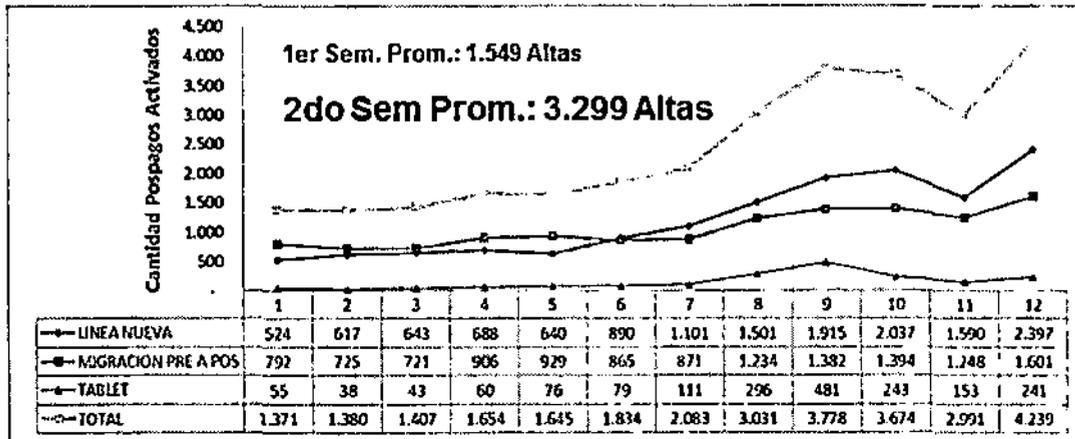
Los cambios en estas dos importantes unidades han sido radicales, pero siendo un Distribuidor líder en la red hemos sabido adaptarnos y ser un referente para los demás distribuidores en cómo se debe trabajar en las zonas asignadas por la operadora. En efecto los ingresos han mermado en la unidad de Chips, pero la eficiencia en la venta y tecnificación en nuestros procesos harán que el diferido de comisión se incremente sin lugar a dudas en el Año 2015.

Por otro lado, en la Canal Individuos que antes lo denominábamos Punto de Venta, se enfocó en un 100% en la venta de Planes Pospago. Nuestra concentración es tan grande en la venta de Planes Pospago por parte de los ejecutivos, que de los 7 productos que se comercializa en nuestras tiendas, el 80% del peso para llegar a comisionar es netamente Pospago.

Las nuevas ofertas comerciales en planes con terminales incluidas por cuotas desde los \$20, aumento en la comisión "Up Front" y la propensión del consumidor a dejar de lado "la voz" y reemplazarla por los datos es suficiente para que Cybercell S.A. también se adapte a este cambio y tendencia del mercado ecuatoriano.

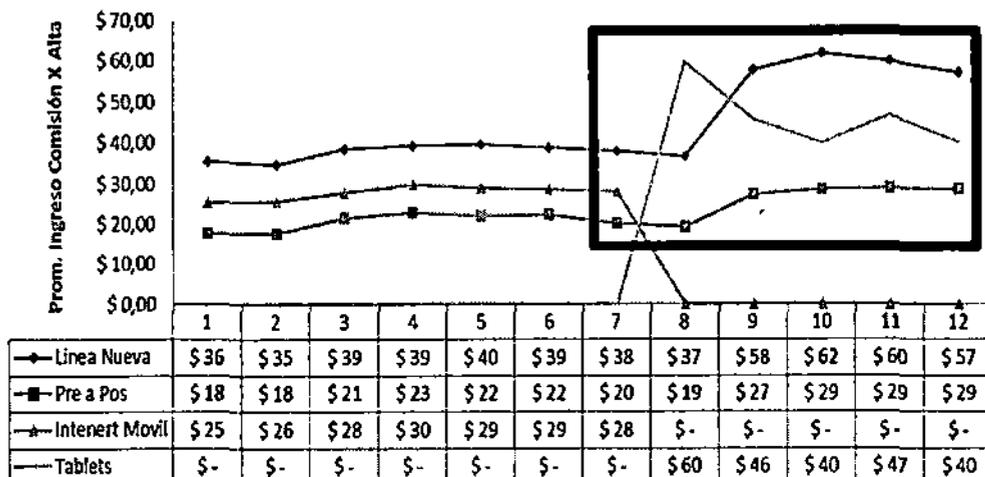
Es importante mencionar con mucho orgullo, que nuestra compañía en el año 2014 ha marcado records de ventas en activaciones de planes Pospago a Nivel Nacional, siendo el único en la red en cerrar en el mes de Diciembre 2014 con más de 4.200 Pospagos. Tengamos en cuenta que el siguiente Distribuidor que le sigue a Cybercell S.A. realizó cerca de 2.000 Pospagos en el mismo mes:

Crecimiento Pospago Nacional Año 2014



Estamos más que seguros que en la convención de ventas del año 2015, recibiremos el reconocimiento como el mejor DA de la red en el Ecuador. Definitivamente la multifunción, la ampliación de módulos de venta y la concentración de nuestros ejecutivos en la venta Pospago han sido sumamente exitosas en la empresa y por consecuencia en los ingresos económicos en esta unidad:

UP FRONT Ingreso Prom. Mensual Nacional Año 2014



En ingresos promedio por Altas Pospago (Líneas Nuevas, Transferencias y Tablet), hemos incrementado en más de un 40% la comisión Up Front, y por consecuencia la bonificación a fin de mes ha llegado a valores record en la compañía a comparación del año 2012 y 2013.

Con estos antecedentes antes presentados en los dos canales comerciales más importantes de la empresa, la baja en comisiones diferidas por Sim Card Prepago (Canal Masivo) se han visto

contrarrestadas por los ingresos obtenidos en la unidad Canal Masivo (Pospago – Individuos). No escatimar la reducción en ingresos del 11,13% del año 2013 a comparación del 2014, pero hemos superado las expectativas del mercado de servicios y telefonía celular teniendo en cuenta una fuerte restricción de importaciones en el 1er semestre del 2014 y un incremento arancelario del 15% como primera medida del Gobierno Nacional sobre terminales celulares y/o tecnología móvil.

Siendo Cybercell S.A., denominada por la Vice Presidencia Comercial de Telefónica – Sr. Daniel Domínguez, como un termómetro del mercado y de la red Movistar en el país, la toma de decisión de contraernos en gastos en nuestros departamentos de apoyo como Operaciones, Control & Gestión, Administrativo, Contable/Financiero, DHO y Marketing muestra un eficiente y metódica reducción a lo largo del 2014 terminando nuestro balance 2014 comparado con el año 2013 de gastos en operación de un -14,60% (menos de 3 puntos porcentuales por debajo del decrecimiento en ingresos)

Reflejando así, en un Resultado Integral para el Año 2014 en 3 puntos porcentuales por encima del año 2013, es decir \$235.707 que para los accionistas representó una utilidad neta por acción de 0,27 (0,26 resultado Neto por Acción Año 2013)

Las metas alcanzadas en el Año 2014 se resumen en:

1. Distribuidor Líder en la Red Telefónica Movistar con casi el 35% del mercado de clientes de la operadora.
2. Independizar y rentabilizar las unidades comerciales más importantes de la compañía que son Sim Card Prepago y Canal Individuos – Pospago
3. Cierre de unidades NO rentables para la compañía que fueron Pymes y el Canal Retail
4. Exclusividad en promociones, diferenciarnos no solo comercialmente sino en la atención al cliente frente a otros Distribuidores Autorizados.
5. Colaboradores altamente capacitados y motivados con las mejores comisiones pagadas en la Red Movistar.
6. Seguir manteniendo una excelente relación con nuestro socio estratégico más importante, Telefónica.
7. Seguir reduciendo gastos que no aportan ningún valor o crecimiento comercial en la compañía.

Contablemente es necesario presentar los siguientes valores y procesos realizados para conocimiento y beneficio de los accionistas:

1. La compañía con el objetivo de mantener un inventario real ha efectuado la baja de US\$ 21.807 dólares por concepto de Inventario Obsoleto; lo que ha permitido incrementar la rotación de inventario.
2. Cumpliendo con las políticas de calidad y eficiencia, actualmente la compañía se encuentra en la lista blanca de los contribuyentes especiales del Servicio de Rentas

Internas SRI, por el hecho de haber cumplido con nuestras obligaciones tributarias a tiempo.

Respecto a la situación financiera de la compañía, me permito poner en su conocimiento que durante el año 2012 la compañía ha logrado alcanzar los siguientes objetivos:

1. Se pago USD 968.845 (novecientos sesenta y ocho mil ochocientos cuarenta y cinco dólares estadounidenses) , correspondientes a intereses y capital de los préstamos y Tercera emisión que recibió la compañía durante los años 2011 y 2012, actualmente la compañía ha cumplido con los pagos de dividendos en las fechas establecidas por las entidades financieras.
2. El estado de resultados de la compañía cortado al 31 de diciembre del 2014, nos reflejan la siguiente información:

Ingresos anuales	USD \$ 10.393.786
Costo de Venta	USD \$ 4.824.019
Gastos Operación	USD \$ 5.121.436
Utilidad	USD \$ 448.331

3. Con relación al año 2013 la utilidad se disminuyo en un 3% , esto debido a la baja de equipos por parte de los distribuidores debido a los cupos impuesto por el gobierno.
4. Los estados financieros de la compañía han sido auditados por la firma Audit Consulting Group y en los mismos no presentan observaciones lo cual evidencia que el manejo financiero de la compañía se ha llevado adecuadamente durante el año.

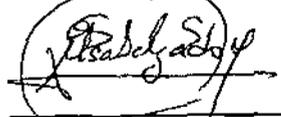
Adicionalmente, es importante señalar que la compañía cuenta con sus Estados Financieros bajo el sistema NIIFS, tal como lo dispuso la Superintendencia de compañías.

Se adjunta una copia del dictamen de los auditores externos.

Por último, me permito indicarles que como parte de la política de un buen manejo de mercado, se procuro mantener el prestigio y el buen nombre de servicios Cybercell S.A, buscando siempre las mejores opciones que permitan cada día una mejora continua de nuestros servicios.

Sin otro particular suscribo el presente informe.

Atentamente,



Elsa Salgado Yopez

Gerente General - Servicios Cybercell

Internas SRI, por el hecho de haber cumplido con nuestras obligaciones tributarias a tiempo.

Respecto a la situación financiera de la compañía, me permito poner en su conocimiento que durante el año 2012 la compañía ha logrado alcanzar los siguientes objetivos:

1. Se pago USD 968.845 (novecientos sesenta y ocho mil ochocientos cuarenta y cinco dólares estadounidenses) , correspondientes a intereses y capital de los prestamos y Tercera emisión que recibió la compañía durante los años 2011 y 2012, actualmente la compañía ha cumplido con los pagos de dividendos en las fechas establecidas por las entidades financieras.
2. El estado de resultados de la compañía cortado al 31 de diciembre del 2014, nos reflejan la siguiente información:

Ingresos anuales	USD \$ 10.393.786
Costo de Venta	USD \$ 4.824.019
Gastos Operación	USD \$ 5.121.436
Utilidad líquida	USD \$ 448.331

3. Con relación al año 2013 la utilidad se disminuyo en un 3% , esto debido a la baja de equipos por parte de los distribuidores debido a los cupos impuesto por el gobierno.
4. Los estados financieros de la compañía han sido auditados por la firma Audit Consulting Group y en los mismos no presentan observaciones lo cual evidencia que el manejo financiero de la compañía se ha llevado adecuadamente durante el año.

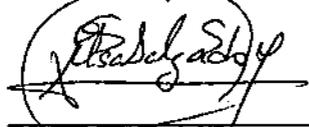
Adicionalmente, es importante señalar que la compañía cuenta con sus Estados Financieros bajo el sistema NIIFS, tal como lo dispuso la Superintendencia de compañías.

Se adjunta una copia del dictamen de los auditores externos.

Por último, me permito indicarles que como parte de la política de un buen manejo de mercado, se procuro mantener el prestigio y el buen nombre de servicios Cybercell S.A, buscando siempre las mejores opciones que permitan cada día una mejora continua de nuestros servicios.

Sin otro particular suscribo el presente informe.

Atentamente,



Elsa Salgado Yopez

Gerente General - Servicios Cybercell