

INFORME DE GERENCIA AÑO 2015 - SERVICIOS CYBERCELL S.A.

Señores

Junta General de Accionistas

Ciudad.-

Me complace comunicar que los resultados del Año 2015 fueron favorables para nuestra empresa comparándonos con otros Distribuidores de telefonía celular en el país en donde muchos de ellos redujeron sus operaciones a la mitad e inclusive otros cerraron sus puertas.

La contracción económica en el país es una realidad, hemos reducido personal y unidades de negocio poco rentables para concentrarnos en rentabilizar nuestra operación en Quito, Guayaquil, Ibarra y Libertad. Es así como se presenta a continuación la evolución del gasto en nuestra nómina de Enero 2015 a Marzo 2016 (proyectada) en donde la reducción es notoria, pero tomando en cuenta que la productividad por punto de venta, canal o zona se ha mantenido y en otros casos se ha incrementado:

AÑO 2015	Cantidad	Total con IESS	Prom. Colaborador	Reducción per cápita	Reducción Nómina Total		
Enero	258	\$ 247.618	\$ 959,76	5%	\$ 47,94	-0,2%	(\$ 398,00)
Febrero	252	\$ 224.997	\$ 892,84	-7%	(\$ 66,92)	-9%	(\$ 22.621,31)
Marzo	249	\$ 196.474	\$ 789,05	-12%	(\$ 101,79)	-13%	(\$ 26.522,69)
Abril	229	\$ 223.944	\$ 977,92	24%	\$ 188,87	14%	\$ 27.470,00
Mayo	238	\$ 223.432	\$ 938,79	-4%	(\$ 39,13)	0%	(\$ 512,00)
Junio	218	\$ 201.128	\$ 922,61	-2%	(\$ 16,18)	-10%	(\$ 22.304,00)
Julio	213	\$ 174.112	\$ 817,43	-11%	(\$ 105,18)	-13%	(\$ 27.016,00)
Agosto	204	\$ 183.992	\$ 901,92	10%	\$ 84,49	6%	\$ 9.880,00
Septiembre	210	\$ 188.039	\$ 895,42	-1%	(\$ 6,50)	2%	\$ 4.047,00
Octubre	213	\$ 180.439	\$ 847,13	-5%	(\$ 48,29)	-4%	(\$ 7.900,00)
Noviembre	215	\$ 170.554	\$ 793,27	-6%	(\$ 53,86)	-5%	(\$ 9.885,00)
Diciembre	209	\$ 153.080	\$ 732,44	-8%	(\$ 60,83)	-10%	(\$ 17.424,00)
TOTAL		\$ 2.367.809					(\$ 94.936,00)

Resumen Año 2015	Cantidad	Total con IESS	Prom. Colaborador
Promedio	226	\$ 197.317	\$ 872,38
MAX	258	\$ 247.618	\$ 977,92
MIN	204	\$ 153.080	\$ 732,44

Resumen Año 2014	Cantidad	Total con IESS	Prom. Colaborador
Promedio	277	\$ 242.393	\$ 876,87
MAX	313	\$ 286.721	\$ 926,69
MIN	249	\$ 223.040	\$ 822,51

El promedio mensual de gasto en nómina en el Año 2015 fue de \$197.317 comparado con el Año 2014 se redujo el gasto mensual en \$45.076. Hemos reducido 51 personas en nuestra empresa durante el 2015 vs el 2014. Esta reducción se concentra principalmente por medio del cierre de Puntos de Venta improductivos en donde perdimos dinero y dejábamos de concentrar nuestra fuerza comercial en puntos que necesitaban nuestra atención. Los puntos cerrados en consenso con las Gerencias Comerciales Zonales, Departamento Financiero y por supuesto Presidencia/Gerencia General fueron los siguientes:

UIO

1. Cav Molineros
2. Isla Recreo R5
3. Isla Recreo R6
4. Isla Recreo R4
5. Local Recreo PB
6. Isla Quicentro del Sur
7. Cav Megamaxi – próximo a cerrarse el 31 Marzo 2016

GYE

8. Isla Mall del Sol

LIB

9. Local Libertad Supermaxi

Es importante recalcar que al momento de reducir Puntos de Venta se rescataron a los mejores ejecutivos de estos puntos (producciones por encima de las 30 altas mensuales) y fueron asignados a nuevos puntos en donde impulsaron la venta y los indicadores de SVC mejoraron notablemente. Muestra de esta planificada e inteligente reducción, Telefónica nos entregó un premio por ser el Distribuidor con el Centro de Atención Autorizado con los mejores niveles de servicios y ventas en Quito, específicamente en el CAV Quicentro del Sur:



Somos un referente en la Red, y por comentarios del Vicepresidente de Telefónica en el Ecuador, Sr. Daniel Dominguez, somos el Distribuidor Autorizado que mejores comisiones entrega a su gente tanto en Punto de Venta como en Sim Cards Prepago Canal Masivo. Esto gracias a que filtramos a ejecutivos que no agregaban ningún valor a nuestra empresa y nos quedamos con el personal más productivo de la Red de Movistar. Por tal motivo nuestras nuevas tablas y esquema de comisiones premia al personal más productivo, premia al sobre cumplimiento y se cancelan las comisiones semanalmente. Pagar todas las semanas a los ejecutivos ha incrementado nuestra productividad en Pospago (producto estrella de la compañía) y crea una competencia sana entre el personal.

Por otro lado, Movistar en su canal Sim Cards Prepago Canal Masivo ha cambiado su esquema de cálculo de comisiones a los Distribuidores Autorizados Zonificados, en donde ya no nos cancelan por Sim Cards Activadas, sino por la Recarga y Consumo del tiempo Aire o Megas que incluye la promoción del chip. Como resultado los ejecutivos de venta de Prepago de nuestra empresa son más técnicos al momento de vender las Sim Cards, ya que es necesario capacitar al tendero y reforzar la oferta comercial para que el chip sea recargado por el cliente.

Es un hecho que las recargas Movistar (según datos de nuestro gestor de recargas electrónicas, FULLCARGA) se han reducido en más de un 15%, mientras que las de Claro se mantienen, esto por la promoción constante que mantenemos actualmente que es la Recarga 2x1 todos los días. Es decir, que la promoción iba enfocada a que si un cliente consumía \$5,00 al mes ahora consumiría \$10,00 pero no fue, así ahora el cliente recarga menos y tiene muchos más beneficios. Esto ha afectado nuestro diferido (consumo de recargas y por consecuencia pago de comisión del 30%) a lo largo de todo el año 2015. Cabe recalcar que las políticas de Telefónica por reducir nuestros ingresos se ven apalancadas por el costo de la Sim Card hasta de \$1,00 incluido el IVA, algo fuera de lo común ya que hace un año las adquiríamos a \$6,00 subsidiando hasta más de \$5,00.

En esta unidad también analizamos la rentabilidad de cada zona, dándonos como resultado el cierre de:

1. Santo Domingo de los Colorados
2. Esmeraldas

Zonas poco rentables que no brindaban ninguna utilidad por el costo del personal y la operatividad de mantener estas unidades en provincias distantes como es el caso de Esmeraldas; manteniéndonos en las zonas más rentables del país que son Quito y Guayaquil. A continuación, se detallan valores de ingresos por Diferido Prepago durante todo el 2015 en donde la fluctuación de ingresos es notoria pero incremental en Diciembre 2015 lo cual esa sería nuestra tendencia para el Año 2016:

SERVICIOS CYBERCELL S.A.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
	\$ 267.289	\$ 256.794	\$ 280.559	\$ 243.227	\$ 296.057	\$ 287.278	\$ 288.642	\$ 322.875	\$ 229.124	\$ 285.025	\$ 288.488	\$ 288.743
Apexes Prepago	% 0%	0%	27%	12%	25%	4%	2%	8%	15%	20%	0%	12%
	\$ (5.557)	\$ (20.122)	\$ 28.785	\$ (38.332)	\$ 30.829	\$ (6.778)	\$ 1.380	\$ 14.834	\$ 28.158	\$ (4.121)	\$ (14.623)	\$ 22.282

El uso de la herramienta automatizada otorgada por Telefónica para control de Capilaridad (apertura de nuevos puntos de venta de sim cards y recargas electrónicas) así como el control de nuestra fuerza de ventas en la calle, sigue siendo un factor crítico en donde nos miden diariamente para la toma de decisiones comerciales dentro de la Operadora y las aplican a todos los demás distribuidores.

Ahora bien, nos complace informar que Servicios Cybercell S.A. ha incursionado en una nueva unidad de negocio durante el último trimestre del año 2015, manteniéndonos dentro de la línea de telefonía celular, denominada *MIDAZZ MULTINIVEL*. La venta a través de un Call Center por medio de un celular es algo totalmente novedoso en el país ya que los clientes no tendrían la necesidad de visitar un local de Movistar, únicamente con una llamada y grabando el "si acepto" del cliente activaríamos un Plan Pospago. Las pruebas realizadas en Diciembre del 2015 nos dan un preliminar positivo y con un horizonte de crecimiento en otros negocios sumamente interesantes. El día de mañana podríamos ofrecer servicios de cobranzas, vender otros productos como Directv o seguros de vida y sobre todo no depender al 100% de la Operadora Telefónica Movistar. Nos referimos a que con los constantes cambios no solo del mercado sino de la Operadora, tenemos que empezar a incursionar en otros negocios para rentabilizar nuestra empresa. Por tal motivo, *MIDAZZ MULTINIVEL*, no es parte de Servicios Cybercell S.A. si no que se la formalizo a través de la empresa Servicios AZZ S.A. para no tener el impedimento de trabajar por contrato únicamente con Movistar. A continuación el proceso del cierre del negocio:



Algo muy importante por recalcar en esta nueva unidad, es el sistema Multinivel. Esto permite a los clientes ganar a 4 Niveles de profundidad, es decir ganar de las ventas de sus referidos y tener un ingreso residual constante en el tiempo (hasta 4 meses) por medio de la venta de Tarifas Pospago Directo.

Las metas alcanzadas en el Año 2015 se resumen en:

1. Distribuidor Líder en la Red Telefónica Movistar con más del 30% 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 puntos de venta y zonas improductivas para la empresa. Rentabilizando puntos que se explotaron al máximo sus capacidades comerciales.
4. Promociones Únicas a nivel Nacional: Celulares importados gratis por la venta de planes Pospago.
5. Cambio en el esquema comisión al a los ejecutivos de PDV como Sim Cards Prepago para conseguir colaboradores totalmente productivos.
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.
8. NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIO – RED MIDAZZ MULTINIVEL: con el fin de cortar la dependencia absoluta con la Operadora Movistar.

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

- ❖ 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 2015 la compañía ha logrado alcanzar los siguiente objetivos:
 1. Se pagó USD 897.598 (Ochocientos noventa y siete mil quinientos noventa y ocho dólares estadounidenses) , correspondientes a intereses y capital de los préstamos, 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 2015, nos reflejan la siguiente información:

2. El estado de resultados de la compañía cortado al 31 de diciembre del 2015, nos reflejan la siguiente información:

Ingresos anuales	8.718.581
Costo de Venta	(4.065.815)
Gastos Operación	(4.478.328)
Otros gastos e ingresos	(42.097)

Utilidad antes de Participación Trabajadores

e Impuesto a la Renta: 132.341

3. Con relación al año 2014 la utilidad antes de participación trabajadores e Impuestos se disminuyó en un 70% , esto debido a la crisis económica por la cual esta atravesando el país a todo nivel .
4. Los estados financieros de la compañía han sido auditados por la firma Audit Consuting 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.

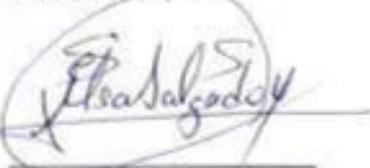
Adicionalmente, es importante señalar que la compañía cuenta con sus estados financieros bajo el sistema NIIFs, tal como lo dispuso la Superintendencia de compañías.

Se adjunta una copia de los estados auditados y el dictamen de los auditores externos.

Por último, me permito indicarles que como parte de la política de un buen manejo de mercado, se procuró 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 Yépez
Gerente General - Servicios Cybercell