

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017 - SERVICIOS CYBERCELL S.A.

Señores

Junta General de Accionistas

Ciudad.-

Siendo la persona responsable de presentar el siguiente informe en donde se demuestre mi capacidad para dirigir y culminar con éxito los resultados del año 2017, me es muy grato comunicar que las unidades de negocio comerciales tanto de Pospago como de Sim Cards Prepago han tenido resultados tan provechosos que seguimos expandiendo nuestro espectro comercial en el Ecuador con nuevos proyectos.

Es así que en un ámbito político tan cambiante en nuestro país, en donde la empresa privada es la más perjudicada siendo la generadora de empleos y de ingresos al estado por medio de impuestos sumamente elevados, hemos afrontado con responsabilidad y adaptarnos al mercado para seguir siendo el distribuidor más representativo de la Red Movistar en el Ecuador. Esto debido al arduo y permanente trabajo de nuestras Gerencias o cabezas de departamento no solo de las áreas Comerciales sino Operativas que son un puntal importante para dar el apoyo necesario a nuestros ejecutivos tanto de centros comerciales como fuerza de Ventas en la ciudad.

Empezando por las áreas de apoyo, en DHO hemos instaurado nuevas modalidades de contratación y procesos de selección y contratación que nos han permitido tener el personal más idóneo en cualquier unidad de negocio comercial de la empresa. Nos referimos a los Assessment Centers, en donde las Gerencias Comerciales realizan pruebas en base solución de problemas, trabajo en equipo, servicio al cliente y pro actividad de un grupo de candidatos que son calificados mediante KPEIS específicos para nuestro giro de negocio. Teniendo en cuenta que el modelo de Franquicias en Movistar es el Pareto de producción pospago Nacional, lo único que nos diferencia de la competencia es el perfil del personal en general, actitud, capacitación constante en todas estas áreas y aptitud de nuestros ejecutivos de venta y Gestión de Servicio al Cliente.

Importante mencionar que el gasto en nómina de Enero 2017 vs Diciembre 2017 fue el siguiente:

Mes	Gasto Nómina	Colaboradores	Per Cápita
Enero	\$ 171,843.20	185	\$ 928.88
Diciembre	\$ 248,148.85	224	\$ 1,107.81
Incremento \$ \$	76,305.65	39	\$ 178.93
Incremento %	44.4%	21.1%	19.3%

Estos 39 colaboradores más que fueron incluidos en nuestra nómina fueron distribuidos a las nuevas franquicias inauguradas en la ciudad de Quito que fueron:

1. AE Franquicia Quicentro Sur – Marzo 2017
2. AE Scala Shopping – Septiembre 2017

Un indicador importante que debemos recalcar es que el incremento per cápita por colaborador del 19.3%, es decir de \$178.93, es sobre compensando con el incremento en ventas Pospago en estas 2 nuevas franquicias y por consecuencia en ingresos que sobre pasan el 40% vs lo que veníamos recibiendo en estos locales que se manejaban anteriormente simplemente como local de ventas y servicio al cliente.

Mientras muchas empresas no solo en telefonía celular sino en otras industrias, han reducido personal e inclusive cerrado sus puertas, Servicios Cybercell S.A. ha incrementado en sus líneas comerciales colaboradores para generar más ingresos en líneas de negocio productivas y en crecimiento como lo es Pospago Franquicias. Como se explicó anteriormente se inauguraron 2 franquicias más y durante el 2017 no hemos cerrado ningún punto de venta.

En el Departamento Operativos de Control&Gestión se ha renovado los procesos y procedimientos de nuestra bodega matriz, brindando soluciones inmediatas y bajo lineamientos de control a unidades importantes como la de zonificación sim cards prepago. Por otro lado, la inclusión de un sistema de control y de registro de nuestras cajas/inventarios periódicos en nuestros puntos de venta de centros comerciales, nos ha permitido minimizar errores, pérdidas e incrementar la eficiencia de nuestros cajeros a Nivel Nacional.

Siendo una empresa que brinda soluciones en productos y servicios de tecnología, hemos renovado nuestro data center por medio de un servidor de última tecnología en donde los backups y resguardo de información así como la rapidez de programas in-house de registro/control de información son un referente en la Red Movistar.

Nuestro Departamento de Sistemas tiene las herramientas y servicios renovados para brindar el apoyo necesario a toda nuestra fuerza de ventas .

Canal Pospago Franquicias en Telefónica Movistar de España es la unidad de negocio principal no solo por el volumen de captación de clientes para el incremento del Share de mercado, sino por la rentabilidad que brinda a sus distribuidores.

Nuestra empresa actualmente está a cargo de 4 Franquicias a Nivel Nacional, en donde la toma de decisión de invertir en una unidad nueva en un Business Case instaurado in-house que determina la amortización de la inversión, proyección de gastos y de ingresos, ARPU (Tarifa promedio en base a población/clientela esperada), entre otras variables claves y críticas dentro del análisis. Es así como en el 2017 apostamos a 2 nuevas franquicias con una inversión inicial total AE Q Sur + AE Scala Shopping de:

INVERSIÓN INICIAL	Mes 0.	
UNO:CIEN Arq. David Yépez	\$	55,708.10 40.48%
PubliOne	\$	41,543.87 30.19%
Tecnomega - Computadoras	\$	10,268.54 7.48%
AquaFlor Cordillera - Piso	\$	9,275.06 6.74%
S&M Alamas Experiencia	\$	2,979.22 2.16%
Le Chateau - Uniformes	\$	3,618.80 2.63%
Tecnomega - Eflow	\$	2,690.08 1.95%
Amplexus - Cámaras de Seguridad	\$	1,593.92 1.16%
Innovaelectric - Chapas magnéticas	\$	935.46 0.68%
MakroSecurity	\$	1,500.00 1.09%
Otros	\$	7,500.00 5.45%
TOTAL INV. INICIAL	\$	137,613.05

TAMAÑO	75%
Metrage Local	250
Costo metraje	\$ 550.45

INVERSIÓN AMORTIZADA	
1 años	\$ 11,467.75
2 años	\$ 5,733.88
3 años	\$ 3,822.58
4 años	\$ 2,866.94
5 años	\$ 2,293.55

Importante comentar en este

Esperamos en los próximos años, seguir invirtiendo en locales comerciales bajo la modalidad de Franquicia a Nivel Nacional en donde los beneficios económicos son muy convenientes y es hacia donde está apuntando Telefónica Movistar en el Ecuador.

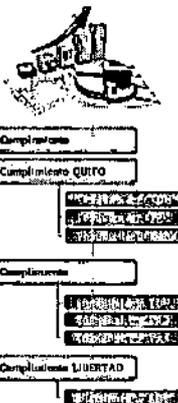
Otra unidad es el Canal Sim Cards Prepago o Canal Masivo, seguimos concentrados en las zonas más importantes de comercialización en el Ecuador que son el Centro de Quito y el Centro de Guayaquil. La clave de éxito de esta unidad de negocio que la tratamos como consumo masivo, siendo un producto de NO recurrencia (algo contradictorio pero lo asumimos de esta manera ya que Telefónica lo hace), es la tecnificación de nuestra FDV a Nivel Nacional en base a una herramienta automatizada proporcionada por Telefónica, pero también la herramienta que la desarrollamos a la interna de nuestra empresa en donde la acidez de la información es mayor y más completa. Los reportes de control que manejamos es a diario, e inclusive por horas en donde sabemos cuándo, dónde y cómo llega nuestra FDV a las tiendas de abasto de chips en UIO, GYE y LIB. Conocemos a detalle cuantos clientes tenemos y manejamos por zona, la periodicidad de visita necesaria para la rotación del chip y la radio grafía de cada zona que manejamos:

← Retorno

PREPAGO CUARTO Q						
Mes	Octubre	Capacidad	Noviembre	Capacidad	Diciembre	Capacidad
Quito	22,307	580	21,398	576	21,063	641
Guayaquil	10,529	612	10,121	628	10,972	699
Libertad	909	96	641	95	716	106
TOTAL	33,745	1,308	32,159	1,299	32,749	1,446

PLANIFICACION DE COMIDAS Y SELLOS						
Mes	Octubre	1-4%	5%	7%	7.7%	8.07%
		PDV	PRO	VAN	CAN	TOTAL
Quito	22,307	18,761	1,115	645	643	24,768
Guayaquil	10,529	8,958	1,115	643	2813	12,571
Libertad	909	743	0	0	0	1,476
TOTAL	33,745	28,462	2,230	1,288	9,256	41,276

Quito		Guayaquil	
Altas Naturales al 31	10050	Altas Naturales al 31	4650
Altas Proactivas al 26	9850	Altas Proactivas al 27	4429
Total	20700	Total	9079
	(1,607)		(1,450)
4 días para cerrar mes	-401,73	3 días para cerrar mes	-483,333
	250 Días		400 Días

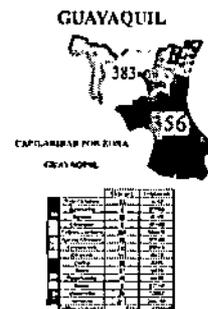


CUIDAD	EJECUTIVO	ZONA	CLIENTES
QUITO	INTERMUNICIPAL	383-010	17
	COMERCIAL	383-010	100
	INDUSTRIAL	383-010	121
	LA ANDALUZA	383-010	101
	LA PUNTA DEL VIZCAY	383-010	122
	LA TALLA DEL PUEBLO	383-010	123
	LA VILLA	383-010	124
Total QUITO			524

CUIDAD	EJECUTIVO	ZONA	CLIENTES
GUAYAQUIL	COMERCIAL	383-010	31
	INDUSTRIAL	383-010	125
	LA ANDALUZA	383-010	126
	LA PUNTA DEL VIZCAY	383-010	127
	LA TALLA DEL PUEBLO	383-010	128
	LA VILLA	383-010	129
Total GUAYAQUIL			506

CUIDAD	EJECUTIVO	ZONA	CLIENTES
LIBERTAD	COMERCIAL	383-010	81
Total LIBERTAD			792

CUIDAD	CLIENTES
QUITO	524
GUAYAQUIL	506
LIBERTAD	792
TOTAL GENERAL	1,822



Como lo hemos detallado nos ha

mencionado anteriormente, el negocio puerta a puerta o al permitido sincerar nuestro mercado, es decir, conocer a ciencia cierta quienes son nuestros clientes y brindarles el beneficio del 5% de comisión directa por el consumo de los chips que se comercialicen en su PDV.

Gracias a la inversión en estas herramientas automatizadas y a la capacitación constante de nuestra FDV, recibimos el premio del **MEJOR DISTRIBUIDOR ZONIFICADO DEL AÑO 2017**. Las metas alcanzadas en el Año 2017 se resumen en:

1. Distribuidor Líder en la Red Telefónica Movistar en el Ecuador
2. Independizar y rentabilizar las unidades comerciales más importantes de la compañía que son Sim Card Prepago, Canal Individuos PDV, y ahora Franquicias Agentes Especializados

3. Lobby Corporativo o Diplomacia Corporativa con nuestro principal proveedor – Movistar, siempre se ha mantenido por encima de la media normal.
4. Seguir reduciendo gastos en unidades que no aportan ningún valor o crecimiento comercial en la compañía. Esto con el fin de concentrarnos y direccionar recursos a unidades rentables y con potencial de crecimiento en el largo plazo.
5. Estar siempre preparados para nuevos productos y servicios que la Operadora Movistar quiera lanzarlos al mercado teniendo en primera línea a Cybercell S.A. para empezar cualquier plan piloto y luego replicarlo a Nivel Nacional
6. Tener una primera línea de Jefes/Gerentes que se adapten a los cambios y sean un aporte primordial a la gestión de la Gerencia General que tiene como responsabilidad clave mostrar resultados favorables en última línea a los accionistas de la compañía.

En el ámbito financiero y contable, es necesario presentar los siguientes valores y procesos realizados para conocimiento y beneficio de los accionistas:

Resultado Integral para el Año 2017 en un 43.29% por encima del año 2016, es decir \$9.557 que para los accionistas representó una utilidad neta por acción de 0,01 (0,07 resultado Neto por Acción Año 2016)

1. La compañía con el objetivo de mantener un inventario de acuerdo a lo establecido en la NIIF ha efectuado la provisión por deterioro por un valor de US\$ 40.640 dólares.
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 2017 la compañía ha logrado alcanzar los siguientes objetivos:

1. Se pagó USD 623.135 (Seiscientos veinte y tres mil ciento treinta y cinco dólares de los Estados Unidos) , 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 2017, nos reflejan la siguiente información:

Ingresos anuales	USD \$	10.834.879
Costo de Venta	USD \$	4.645.715
Gastos Operación	USD \$	5.762.421
Otros Ingresos(Gasto)	USD \$	262.393
Utilidad Antes de Impuestos	USD\$	<u>164.350</u>

3. Con relación al año 2016 la utilidad antes de impuestos se incrementó en un 12.68% ,
4. Los estados financieros de la compañía han sido auditados por Martinez Chavez y Asociados y Cía Ltda. en los mismos no presentan observaciones lo cual evidencia que el manejo financiero de la compañía se ha llevado adecuadamente durante el año.

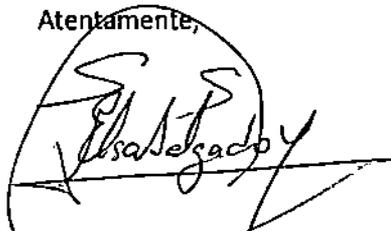
Adicionalmente, es importante señalar que la compañía cuenta con sus Estados Financieros bajo el sistema NIIFs, tal como lo dispuso la Superintendencia de compañías.

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,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Elsa Salgado Yopez', is written over a horizontal line. The signature is enclosed within a hand-drawn circle.

Elsa Salgado Yopez

Gerente General - Servicios Cybercell