

**INFORME QUE PRESENTA EL GERENTE GENERAL DE GRUPO**  
**MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A. A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS**  
**DEL AÑO 2014**

Estimados accionistas:

La situación política y económica del Ecuador se mantuvo relativamente estable durante el año 2014, solo observando el inicio de un período difícil en el cuarto trimestre del año con la caída vertiginosa del precio del petróleo. GMS no sintió dificultades en sus ventas a causa de las situaciones internas del país y pudo mantener utilidades durante 8 de los 12 meses del año y superar los resultados totales del año 2013 en \$62000 o el 15% .

**I. PLANIFICACIÓN ESTRATÉGICA**

Iniciamos el año con una reunión de Planificación Estratégica en el mes de enero dirigido por el Ingeniero Santiago García, CEO y fundador de The Growth Coach, en el Ecuador. Asistieron a la reunión todos los Gerentes departamentales de GMS, el Ingeniero Vinicio Jaramillo, co-fundador de GMS y María Eugenia Jaramillo, accionista de la compañía. En esa reunión se estableció un nuevo lema o razón de ser de GMS, una nueva visión y se reafirmaron nuestros valores principales. Además se establecieron nuevas metas y se fijaron una serie de proyectos a ser ejecutados bajo la supervisión de Santiago García a ser desarrollados durante 2014.

La razón de ser de la compañía es, a partir de la reunión, **SEGURIDAD DE LA INFORMACIÓN**. Antes, nuestro lema era Gente Inteligente lo cual no nos ayudó a dar enfoque. Aunque desde el año 2008 hemos sido una empresa que, en la mayoría de sus labores, se ha dedicado a Seguridad de la información, , nos ha faltado enfoque. Al tomar la decisión de dedicarnos a este tema, pudimos dejar algunas de las líneas existentes, como Allot (sistemas de distribución eficiente de ancho de banda de internet) y Aranda (sistemas de control de mesas de control de incidentes). También redujimos nuestros esfuerzos para crecer la línea de ISP. Así pudimos dedicarnos con más atención a nuestra líneas principales de seguridad, Kaspersky y Sophos y tomar nuevos productos más alineadas como FireEye (la empresa número uno en el mundo de sistemas de APT "Advanced Persistent Threats") y Alien Vault, una empresa dedicada a SIEM ("Security Information and Event Management"). Sentimos que el nuevo enfoque nos ha generado un mejor posicionamiento en el mercado y nos crea más y mejores oportunidades para el futuro.

La nueva Visión es:

**Ser el líder a nivel regional  
de seguridad de la información  
que aporta de manera innovadora  
a la productividad  
de nuestros clientes**

Nuestros valores son:

**Integridad**  
**Empatía**  
**Ingenio**

Algunos resultados que tuvimos en el año 2014, directamente relacionados con las decisiones tomadas en la reunión de planificación estratégica fueron:

- 1) **Enfoque:** Salimos de la línea de negocio de Allot, un producto de Israel para mejorar la eficiencia del uso del ancho de banda en internet.

Aunque seguimos soportando instalaciones de internet, nuestra intención es de dedicar el mínimo esfuerzo a esta línea para mantener satisfechos a nuestros actuales clientes hasta terminar completamente de ser un ISP hasta finales de 2016, o máximo 2017. No es consistente mantener un producto, muy poco rentable que no se relaciona con nuestro objetivo principal.

También, a finales del año 2014, dejamos la representación de Aranda, un producto para el manejo de mesas de control y atención de incidentes. Igual, no tiene relación con Seguridad de la Información.

- 2) **Rentabilidad:** Subimos el porcentaje de utilidad neta de 5% a 6% y así llegamos a tener la mejor rentabilidad tanto en porcentaje como en valor de la compañía.
- 3) **Proyecto CNT:** Logramos subir nuestra facturación mensual a CNT de 0 a \$25.000. Este es un proyecto específico de la planificación que involucra cubrir las seguridades en la nube de CNT, especialmente para el gobierno central, con el modelo SAAS (Software As A Service o arriendo). A raíz de este esfuerzo, estamos negociando un nuevo contrato para incluir Sophos End Point, Kaspersky Antivirus, Alien Vault y FireEye. Ya hemos vendido un proyecto de Alien Vault por aproximadamente \$5000 mensuales. Esperamos llevar la facturación mensual a CNT a \$70.000 hasta fines de 2015.
- 4) **Innovación:** Avanzamos considerablemente en un proyecto de Innovación. Este proyecto apunta al desarrollo de aplicaciones o APPS seguras propias para los teléfonos inteligentes. La curva de aprendizaje es larga, pero los resultados eventuales pueden ser enormes. El Departamento de Innovación y Desarrollo se educó en programación nativa en Android e iPhone y la integración del desarrollo con Genexus. Para lograr que las aplicaciones se protejan contra fraude cibernético se utiliza un grupo de rutinas desarrolladas por Kaspersky Lab llamado SDK o Software Development Kit. GMS es el primer usuario de este producto en el mundo y hemos servido como apoyo a Kaspersky Lab para probarlo y pulir su funcionamiento.

También existe una curva de aprendizaje en las formas de determinar los productos a desarrollar y de eventualmente llevarlos al mercado exitosamente. Usamos tecnologías desarrolladas en MIT y contamos con el apoyo de Esteban Lubensky, sus profesores y sus colegas. Continuaremos este esfuerzo durante todo el año 2015.

- 5) **Procesos y procedimientos:** Contratamos a una persona para este trabajo hacia finales del año y ahora trabaja a tiempo completo en este esfuerzo.
- 6) **Indicadores:** Se trabajó sobre nuevos indicadores para medir el esfuerzo y rendimiento de todos los empleados, los mismos que entran en vigencia para pagar bonificaciones a los empleados a partir de mayo de 2015.
- 7) **Resolución de Problemas:** Dictamos cuatro clases de resolución de problemas y el departamento de CTI aplicó los conceptos dados a instalaciones complejas, especialmente el Ministerio de Educación y PetroEcuador.

## **II. NUEVAS OFICINAS**

Cambiamos de oficinas en julio de 2014. El diseño se hizo en conjunto con todos los Gerentes departamentales y dos arquitectas. Los objetivos de generar espacios abiertos, mejorar la comunicación interdepartamental, mejorar nuestros sistemas de comunicación en la red interna, dar más seguridad a nuestros sistemas de información, mejorar la atención al cliente y entregar herramientas para incentivar la creatividad e innovación fueron logrados y estamos orgullosos de los resultados. Esperamos que contribuyan a generar una empresa cada vez más eficiente, eficaz, rentable y agradable.

## **III. CAMBIOS ESTRUCTURALES DE ORGANIZACIÓN**

Modificamos ciertos aspectos de la estructura organizacional de GMS. Azucena Navas dejó la gerencia de CTI (Consultoría de Tecnología Informática) y dejará en 2015 la Gerencia General de GMS Colombia para dedicarse como Directora de KFP Latam.

Xavier Almeida tomó la gerencia de CTI y su función anterior de gerente de DRE (Departamento de Relaciones Empresariales o Ventas) fue ocupada por Santiago Cortéz, nuestro mejor vendedor y la persona que nos encaminó en el proyecto CNT.

Contratamos un Sub-Gerente de CTI, Ing. Roberto Aguilar, que podría reemplazar a Xavier si decidimos considerarle para la Gerencia General en el futuro.

Bruno Sanchez fue nombrado Gerente Regional de DRE en Guayaquil.

Creamos la Sección de Infraestructura Informática Interna que reporta a la Gerencia Administrativa, dirigida por Ricardo Rosero.

Creamos la posición de Procesos y Procedimientos, a cargo de Adriana Peña Racines quien reporta al Gerente Administrativo.

#### **IV. GMS PERÚ**

Se formó la compañía GMS PERÚ para atender nuestros canales de Sophos en Perú. La gestión de formación de la compañía y el lograr su estatus de importador tomó cerca de 8 meses, pero terminamos el año con la primera importación y se vislumbra un año económicamente rentable para el año 2015. La compañía no tiene estructura de personal ni oficinas. Por el momento utilizamos un Bureau de abogados para atender las necesidades básicas para sus operaciones. Nuestra intención es de mantener la estructura al mínimo posible.

#### **V. ISP**

A principios del año 2013 decidimos mantener pero no crecer nuestro negocio de ISP hasta que sea mejor cerrarlo por completo. Continuamos con esta estrategia y terminamos el año con una venta total de \$692.000 y una venta en diciembre de \$58.000, comparado con \$880.000 y \$66.000 en el año 2013. Se presupuestó \$508.000 y \$33.000 para el año 2015. El negocio de CNT reemplaza con creces la salida de ISP y con márgenes significativamente mejores.

#### **VI. NEGOCIOS ESPECIALES**

Los negocios especiales más destacados en el año fueron:

1. KFP – Safemoney: Se ha logrado instalar a la satisfacción del Banco Pichincha cerca de 150.000 licencias de KFP, bastante por debajo de las 660.000 compradas. La causa es la resistencia de los clientes finales. Se trabajará para mejorar estas cifras durante 2015. El Banco, sin embargo está contento porque no se ha producido un solo caso de fraude a través de los equipos protegidos con KFP, lo que permite al banco no pagar por los fraudes realizados a los clientes que, por su propia cuenta, no instalaron el producto. El Banco continuó con el producto por el segundo año.

No hemos logrado vender el producto a otros bancos durante el año 2014 y esperamos ver mejores resultados para 2015.

2. CNT: Estamos muy optimistas que la relación con CNT será muy buena, muy productiva y a largo plazo.
3. Consejo de la Judicatura: después de un esfuerzo excepcional por parte de nuestro equipo de ventas logramos vender 10.000 licencias de Kaspersky al Consejo de la Judicatura. Es el negocio más grande de licenciamiento en la región de Kaspersky del año y el más grande vendido por cualquier proveedor de antivirus en el país. A pesar de la complejidad geográfica, dado que se instaló el producto en todas las oficinas de CJ del país, y la complejidad política de la institución, nuestro personal logró la instalación sin problemas en un tiempo record.
4. SNAP -Secretaría Nacional de Administración Pública: Se vendió el primer negocio de Alien Vault al SNAP y se instaló con éxito por un valor de \$170.000, uno de los

negocios más grandes del año de GMS. Somos optimistas de que Alien Vault será un producto importante para GMS en los años venideros.

5. Ministerio de Educación: Se instaló en CNT la protección periférica de la nube del Ministerio de Educación con Sophos. Los requerimientos fueron más allá de las especificaciones técnicas del producto pero nuestro personal, con el apoyo de Sophos, logró ampliar las capacidades lo cual permitió la matriculación de estudiantes en todo el país sin dificultad, a diferencia del semestre anterior con productos de la competencia que, por ataques de cibercriminales, tuvieron problemas serios.

## **VII. EVENTOS EN EL PAÍS**

Los eventos internos en el país fueron:

1. La inauguración de las oficinas
2. InfoSecure
3. GMS 2014: Cabe destacar la excelente concurrencia a este evento y el entusiasmo que causó. Este es el 3er año consecutivo de eventos grandes e importantes nuestros en el país y generan un muy buen posicionamiento de nuestra compañía.

## **VIII. EVENTOS EN EL EXTERIOR**

Participamos en múltiples eventos en el exterior durante el año 2014:

1. RSA San Francisco
2. Kaspersky Emerging Markets en Marakesh, Marruecos
3. Kaspersky Canales en Guatemala
4. Sophos Canales en Orlando

## **XIX. ANALISIS FINANCIERO**

Un mal arranque del año 2014 se debió a que casi no se consiguieron ventas con el sector público. El estado se demoró cuatro meses en aprobar presupuestos dado que el año no se visualizaba muy favorable para las finanzas públicas. Al final del año, en cambio, hubo una urgencia por utilizar los recursos disponibles del presupuesto de cada entidad, y permitió nivelar el cumplimiento del presupuesto. Si bien no se pudo cumplir el presupuesto de ventas, se pudo superar el presupuesto de utilidad neta antes de impuesto. El detalle se puede observar en el siguiente cuadro:

AÑO 2014	REAL	%	Presupuesto	%	Diferencia	Cumplimiento
VENTA	7449	100%	8150	100%	-701	91%
COSTO	4388	59%	4986	61%	-597	88%
GASTOS	2579	35%	2714	33%	-135	95%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>481</b>	<b>6%</b>	<b>450</b>	<b>6%</b>	<b>31</b>	<b>107%</b>

Estos resultados igual representan un incremento importante frente al año 2013, como se puede observar en el siguiente cuadro:

	2014	%	2013	%	Diferencia	% Incremento
VENTA	7449	100%	7051	87%	397	106%
COSTO	4388	59%	4327	53%	61	101%
GASTOS	2579	35%	2305	28%	274	112%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>481</b>	<b>6%</b>	<b>419</b>	<b>5%</b>	<b>62</b>	<b>115%</b>

Estos resultados permitieron un significativo incremento de las cuentas del Balance General, siendo el patrimonio el de mayor crecimiento.

CUENTA	2014	2013	VARIACIÓN %
Activos Corrientes	2.698.109,72	2.331.205,47	15,7%
Activos No Corrientes	529.933,70	373.090,17	42,0%
<b>Total Activo</b>	<b>3.228.043,42</b>	<b>2.704.295,64</b>	<b>19,4%</b>
Pasivos Corrientes	1.803.631,00	1.819.820,42	-0,9%
Pasivos No Corrientes	181.446,32	133.690,00	35,7%
<b>Total Pasivo</b>	<b>1.985.077,32</b>	<b>1.953.510,42</b>	<b>1,6%</b>
<b>Total patrimonio</b>	<b>1.242.966,10</b>	<b>750.785,22</b>	<b>65,6%</b>
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>3.228.043,42</b>	<b>2.704.295,64</b>	<b>19,4%</b>

Estos cambios nos permiten contar con mejores indicadores de Liquidez y Capital de Trabajo, lo cual favorece a la operación diaria de la empresa al permitirnos cumplir de mejor manera las obligaciones generadas con terceros. El decrecimiento de los pasivos corrientes es una importante muestra de esto.

El 2015 se presenta como un año difícil, por la situación actual del gobierno tras la caída del precio del petróleo. El estado es un importante cliente, y además dinamiza la economía por lo que se espera recortes en presupuestos de compras, y que se trasladen las compras hacia los arriendos. Este último factor puede ser una oportunidad para nosotros, ya que si bien bajaría la facturación, los arriendos que tenemos a través de CNT y su contrato, nos permite tener alta rentabilidad.

Otro problema que se presenta en este año es el aumento de los aranceles para la importación de nuestros productos. Al momento sólo la línea Kaspersky no se ve afectada, pero las demás líneas que ingresan por medio de servidores en aduana, están afectadas con el 25% de impuesto, lo cual provoca que se deba subir precios para mantener los márgenes previstos.

A pesar de estas dificultades igual se proyecta un crecimiento en las ventas, apalancados en líneas nuevas como Alien Vault, Fire Eye, y el despliegue en nuevos bancos del producto KFP

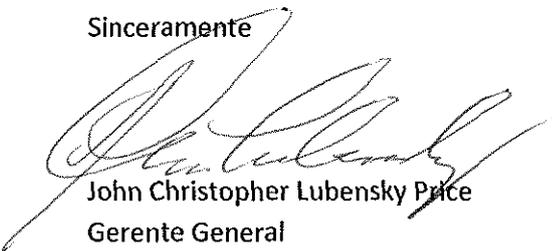
### **Destino de las Utilidades de GMS Ecuador:**

Utilidad líquida antes de participación de Trabajadores e impuesto a la renta:	\$480,989.96
-15% de Participación de trabajadores:	-72.148,46
-22% Impuesto a la renta	102.729,01
+ Impuestos diferidos	10.021,88
	<hr/>
Utilidad neta después de participación de empleados y impuesto a la renta	316.117,34
10% de Reserva legal	31.611,73
Utilidad a disposición de los accionistas:	\$284.505,61

Recomendamos a la Junta General declarar un dividendo en efectivo a favor de los accionistas de \$71.126,00, o aproximadamente el 25% de la Utilidad a disposición de los accionistas, pagaderos en proporción a su participación en el Capital de la Compañía, en 3 cuotas iguales en los meses de septiembre, octubre y noviembre de este año. El resto debe ser asignado a Aporte Futuras Capitalizaciones.

En el caso de GMS Colombia, recomendamos asignar la totalidad de las utilidades después de impuestos a Aporta a Futuras Capitalizaciones.

Sinceramente

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'John Lubensky Price', written over the typed name.

John Christopher Lubensky Price  
Gerente General  
Grupo Microsistemas Jovichsa S.A