

DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS

INFORME 2015

Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.

GMS

seguridad de
la información





INFORME QUE PRESENTA LA ADMINISTRACION DE GMS A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015

seguridad de
la información

Señores accionistas:

Para dar cumplimiento a disposiciones estatutarias, me es grato presentar a ustedes el informe de la administración sobre el ejercicio 2015.

La baja del valor del petróleo y el dólar fuerte fueron factores negativos en el desarrollo del país que afectaron a las inversiones tanto del gobierno como de la empresa privada del Ecuador en el año 2015. El gobierno tuvo que tomar medidas excepcionales para intentar mantener un balance de pagos dentro de los límites racionales y para financiar su gestión. Primero, implementó medidas de salvaguardia contra Perú y Colombia que tuvieron que ser desmanteladas dos meses más tarde por una resolución de la Secretaría de la Comunidad Andina de Naciones. El gobierno respondió con una nueva salvaguardia a todos los socios comerciales que rige desde el 11 de marzo de 2015.

Adicionalmente, anunció un paquete de leyes para incrementar las recaudaciones fiscales incluyendo nuevos impuestos a las herencias y plusvalía. Aunque estas medidas no han sido aprobadas hasta la fecha, generaron inseguridad y preocupación en muchos sectores del país.

El resultado de esta realidad es que, por primera vez desde el año 2010, el crecimiento del país descendió hasta registrar un crecimiento negativo de 0.6% para el año 2015 con una falta de liquidez notable en el sector público que se ha regado hacia el sector privado.

Hacia finales del año se observó una desaceleración notable en las compras del sector pública y el efecto que eso tuvo sobre el manejo de las empresas privadas es que también comenzaron a reducir sus gastos e inversiones, reducir personal y, en algunos casos, cerrar sus puertas y dejar de funcionar. El efecto dominó ha llegado a casi todos los sectores del país. El lugar más crítico de este proceso de desaceleración está en el atraso en cobranzas que también afecta a todos los sectores. Los problemas se manifiestan más por illiquididad que por falta de ventas.

PRINCIPALES ACONTECIMIENTOS DEL AÑO

Nuevas Compañías

Se abitaron 3 nuevas empresas del grupo para poder consolidar nuestra posición ante nuestros proveedores Kaspersky Lab y Sophos, las mismas que funcionarán oficialmente a partir de enero de 2016:

Vialynk Ecuador.- distribuidor mayorista para la región: GMS Ecuador se vuelve canal de Vialynk para Kaspersky en enero. Esta decisión se basa en el deseo de los proveedores de que no compitamos con nuestros canales.

GMS Perú con nombre comercial de Vialynk Perú: Trabaja como distribuidor mayorista para Perú y reportará a Vialynk Ecuador.

Quito: Machales Unidas 1634 y Amazonas, edificio La Piedad, Of. 1102 T: 399-2000
Guayaquil: Av. Francisco de Orellana #231, Edif. Blue Towers, Of. 507 T: 263-0400
Cuenca: Sanlago Canas 1-66 y Rafael Torres Bellon, Edif. 4 Rios Tecnología, Of. 402 T: 286-5829
Bogotá: Calle 118 #77-71, Of. 102 T: 612-6606
www.gms.com.ec



GMS Panamá con nombre comercial de Vialynk Panamá: Trabaja como distribuidor mayorista para Panamá, Venezuela y el Caribe y reportará igualmente a Vialynk Ecuador, según de la información

Además estamos en trámites para la formación de Ubicabus. Es una compañía que operará en los Estados Unidos a partir de 2016, conjuntamente con otros socios, para comercializar el producto de innovación llamado Ubicabus que permite rastrear los buses de colegios. Este rastreo puede realizarse por parte de los colegios y/o por parte de los padres de familia, mediante un sistema que funciona en PCs bajo Windows y en teléfonos celulares Android y Apple.

Personal:

Hubo varios cambios a nivel Gerencial durante el año que generaron un período algo inestable y que recién estará normalizado en el primer trimestre de 2016.

En mayo el Gerente de Finanzas, Alvaro López renunció. Xavier Almeida, el entonces Gerente del CTI fue trasladado para reemplazar a Alvaro y Roberto Aguilar fue ascendido de Sub Gerente a Gerente de CTI.

Esteban Lubensky regresó de su Macstría en agosto y retomó su cargo de Presidente Ejecutivo y se dedicó a la formación oficial de las compañías Vialynk, GMS Perú y GMS Panamá, las cuales comenzarán a operar en el primer trimestre de 2016. También comenzó la búsqueda del nuevo Gerente de DRE (Ventas) de GMS, el avance del proyecto de innovación UBICABUS y tomó, temporalmente, Gerencia General de Esconina.

Chris Lubensky presentó su renuncia al cargo de Gerente General de GMS a partir del 1er de enero de 2016, para jubilarse y tomará la Presidencia del nuevo Directorio.

Azuena Navas renunció como Directora de LATAM de Kaspersky Fraud Prevention y se retiró de la empresa. Xavier Almeida tomó a cargo la Gerencia del DRE para prepararse para tomar la Gerencia General de GMS en enero.

Pablo Rivera se preparó para tomar bajo su control la Gerencia Administrativa Financiera de GMS a partir de enero, 2016.

De esta forma GMS se preparó para una nueva etapa en donde la empresa será dirigida por un Directorio con un Gerente General profesional no familiar en donde se coordinará a un grupo de empresas relacionadas a nivel de la región Andina. Estamos optimistas de que estos cambios serán muy positivos para el futuro del grupo.

Proyectos Especiales y Nuevas Líneas de Producto:

1. CNT: Seguimos dando los servicios de seguridad para CNT y sus clientes de Gobierno en la nube. Tenemos cerca de 50 clientes de Gobierno que pagan un valor mensual a CNT por sus servicios de seguridad en la nube. GMS, a la vez, factura a CNT por sus servicios. El valor mensual que se factura se acerca a los \$50,000 y preveimos que ese valor crecerá. Desafortunadamente, hemos experimentado dificultades administrativas en el cobro. Esperamos resolverlos en los primeros meses del año 2016.

2. KRP: Kaspersky Fraud Prevention. No ha sido fácil vender este producto. Sin embargo el Banco Pichincha sigue pagando \$660.000 anuales por el servicio y otro banco de Ecuadoriano se ha comprometido realizar una compra en el primer trimestre de 2016 por cerca de \$200.000 dólares anuales.

3. AllenVault, FireEye y Imperva: Estas líneas de producto son sistemas de seguridad de la información de muy alto nivel utilizados mundialmente en lo gobiernos y en la empresas privadas grandes. Comenzamos a vender AllenVault en 2014 y los otros dos productos recién en 2015. A pesar de que no logramos vender FireEye o Imperva en el 2015, las perspectivas para el 2016 son verdaderamente interesantes. El Pipeline que tenemos para los 3 productos ya asciende a \$6.790.000 con 158 oportunidades. Tres negocios por un valor de \$455.000 fueron cerrados verbalmente a finalizar el año y sus contratos deben ser firmados en el primer trimestre del año 2016.

4. El trabajo en innovación fue intenso durante 2015, especialmente en el desarrollo y despliegue de un sistema para rastreo de buses escolares, llamado Ubicabus. Ha sido instalado en 3 colegios en los Estados Unidos y ya ha generado interés de posibles inversionistas. Ubicabus tiene la oportunidad de ser un éxito significativo en los años venideros, pero aún consideramos que lo más importante de la gestión durante 2015 ha sido el aprendizaje que GMS ha logrado. Las oportunidades crecerán en el futuro y los proyectos serán internacionales.

Eventos:

GMS participó en múltiples eventos de mercado en el año tanto dentro del país como afuera. Lo más destacado fue el evento GMS 2015, el cuarto evento anual consecutivo que GMS ha realizado con sus proveedores y clientes principales. Este año hicimos un doble evento, uno en Quito y otro en Guayaquil en la misma semana. En Quito asistieron más de 400 personas y en Guayaquil más de 250. Hubo una combinación de actividades: conferencias magistrales, stands de productos y juegos tecnológicos para los clientes. Es evidente que estos eventos nos posicionan como la única empresa en el Ecuador que se dedica a Seguridad Informática y, por ende, atraemos mucho interés en lo que hacemos.

Análisis de Resultados del Año:

GMS vendió \$7.471.000 de dólares en 2015 en comparación a \$7.445.000 en 2014. El presupuesto fue \$8.686.000 de dólares, por lo cual solo cumplió con el 86% de lo presupuestado. La baja del 14% sobre el presupuesto se debe no solo a las condiciones adversas del país, sino a la demora en generar ventas en los nuevos productos de seguridad: FireEye, Allen Vault y KRP.

Finalizamos el año con gran interés en estas 3 líneas de producto y en otra, totalmente nueva, Imperva, donde tenemos negocios verbalmente aprobados. Esos son de FireEye por \$360.000, de Allen Vault por \$200.000 y de KRP por \$200.000. Hubiéramos preferido registrarlos a finalizar el año 2015, pero esperamos lograr los cierres en el primer trimestre del año 2016. Con esos valores, GMS hubiera completado su presupuesto de ventas en el 94%.



la información de la información

Con un buen control sobre los precios de venta y por positivas negociaciones con los proveedores se logró incrementar los márgenes en un 2.2%, del 42.4% presupuestado a 44.6% real. De esta manera se generó una utilidad bruta de \$3,419,000 contra \$3,681,000 o sea solamente \$262,000 menos de lo presupuestado a pesar del déficit de más de un millón en ventas.

Los gastos administrativos del año fueron de \$2,925,000 dólares contra un presupuesto de \$3,153,000 logrando un ahorro de \$228,000.

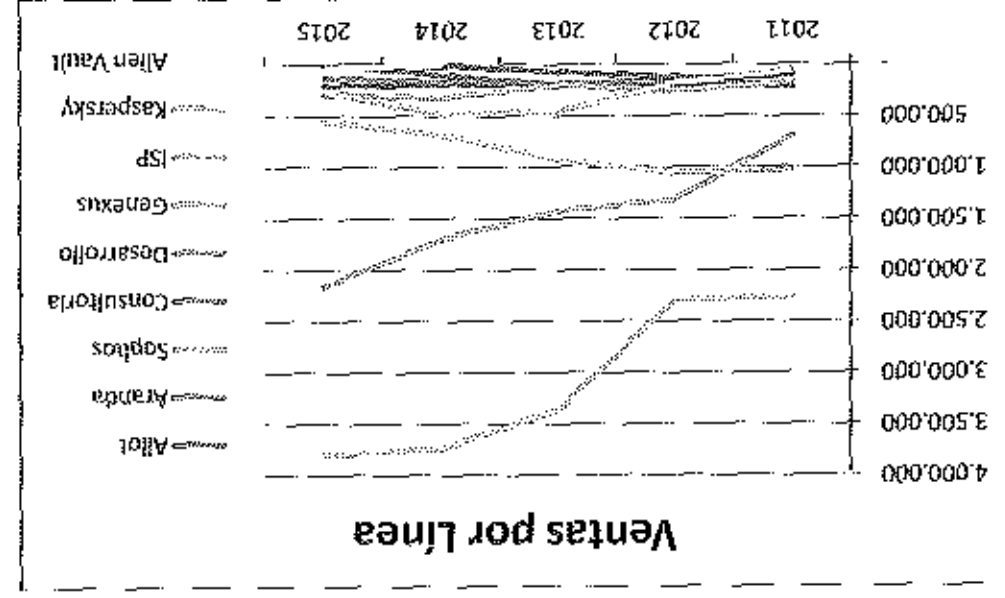
Sumando estos valores la utilidad neta de GMS, antes de la revisión y recomendaciones de nuestro auditor externo, fue de \$494,000 sin descontar Otros Ingresos (Egresos), la Participación de los Trabajadores y el impuesto a la renta. El presupuesto fue de \$528,000 o \$36,000 menos de lo presupuestado.

Cambiamos de Auditor Externo a Jaime Freire en junio de 2015. Jaime ha demostrado ser un excelente apoyo y estamos seguros que nos ayudará en múltiples aspectos en el futuro. Entre las recomendaciones de él fue sincerar nuestro inventario de equipos y realizar una reclasificación por un valor de \$150,000. Esto genera una depreciación adicional durante el primero de 3 años por \$50,000 cada año. Además, se registró Otros Egresos por \$13,000 con el cual la utilidad final, antes de la participación de los trabajadores e impuesto a la renta terminó en \$431,000 contra \$503,000 de presupuesto.

La distribución a los trabajadores es de \$65,000 y el impuesto a la renta generada es de \$96,000.

El resultado integral de año es de \$270,000 contra el presupuesto de \$316,000, con un cumplimiento del 85%.

Historia de Ventas por Línea:

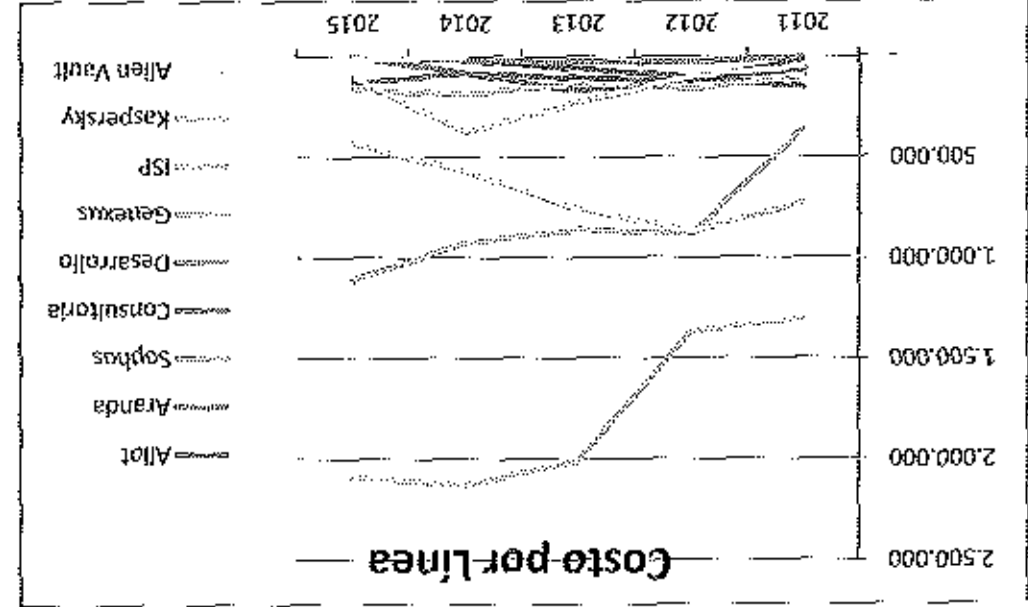


Ventas por Línea					
	2011	2012	2013	2014	2015
Allot	233,279	128,495	79,636	21,000	-
Aranda	108,496	152,831	209,990	106,190	-
Sophos	700,210	1,318,818	1,426,364	1,702,057	2,164,910
Consultoría	63,808	231,483	189,173	195,894	207,797
Desarrollo	88,955	173,332	187,126	172,783	132,331
Genexus	184,148	260,877	205,997	326,839	294,447
ISP	1,029,199	1,059,276	925,044	692,411	554,933
Kaspersky	2,259,494	2,299,056	3,363,966	3,745,971	3,797,357
Allen Vault	66,836	189,805	463,837	482,415	275,151
Otros	66,836	189,805	463,837	482,415	275,151
Total	4,734,425	5,813,973	7,051,133	7,445,560	7,471,226



Historia de Costos por línea:

Costos por línea	2011	2012	2013	2014	2015
Allot	155,208	102,130	59,368	18,932	-
Aranda	67,711	111,549	171,132	82,303	-
Sophos	366,934	884,217	862,650	927,112	1,111,912
Consultoría	18,363	118,688	107,353	80,704	130,140
Desarrollo	7,978	27,375	26,202	18,589	131
Genexus	104,053	160,634	132,074	187,156	165,451
ISP	729,836	870,807	757,496	570,502	435,101
Kaspersky	1,302,726	1,368,427	2,010,075	2,128,328	2,090,010
Allen Vault	-	-	-	-	16,598
Otros	49,825	97,318	228,829	374,854	102,744
Total	2,794,634	3,741,145	4,355,179	4,388,480	4,052,087

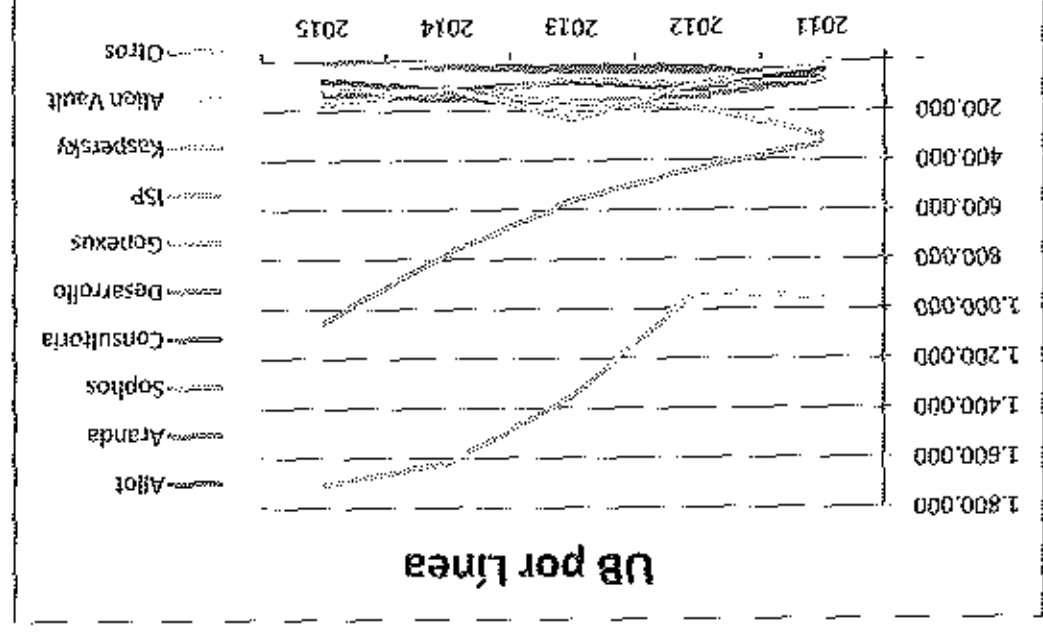


Grupo Naciones Unidas 101 y Amazonas, edificio La Prensora, Of. 1102 Tl. 395 3000
 Guayaquil Av. Francisco de Orellana #234, Edif. Blue Towers, Of. 1507 Tl. 263 0400
 Cuenca: Santiago Cayaro 1-66 y Rafael Torres Bolívar, Edif. 1 Mos. Tl. 268-5829
 Bogotá: Calle 118 #22-71 Of. 102 Tl. 612-6006
 www.gms.com.ec

Historia de Utilidad Bruta por Línea

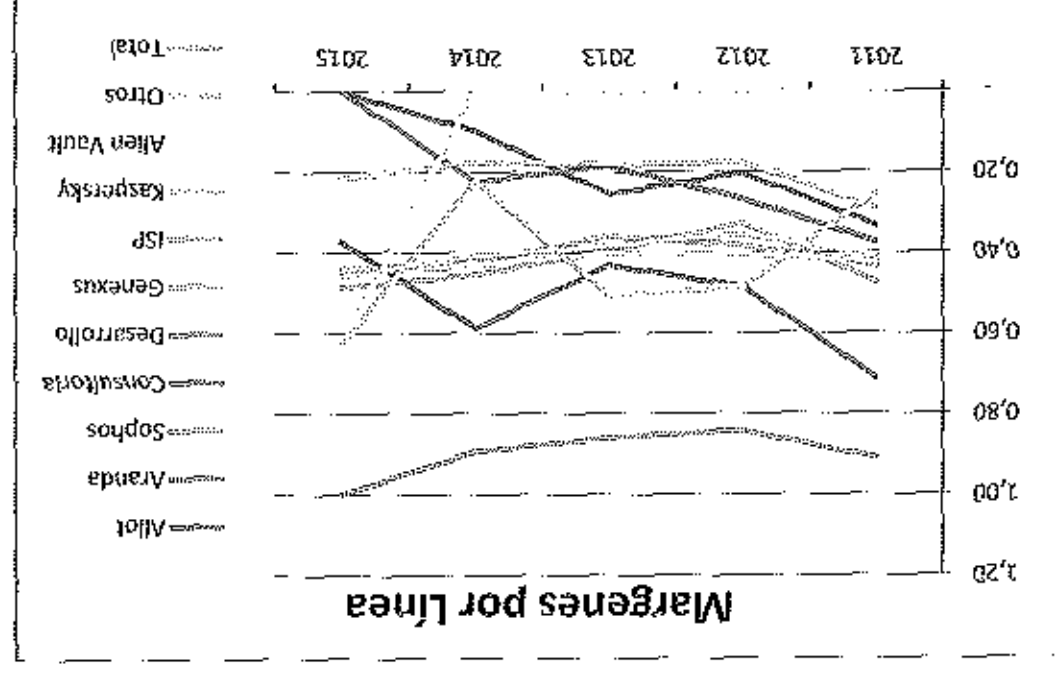
Utilidad Bruta por línea

	2011	2012	2013	2014	2015
Alhot	78,071	26,355	20,268	2,068	-
Aranda	40,785	41,282	38,858	23,887	-
Sophos	333,276	434,601	563,714	774,945	1,052,998
Consultoria	45,445	112,795	81,820	115,190	77,657
Desarrollo	80,577	145,957	160,924	154,194	132,200
Genexus	80,095	100,243	73,923	139,683	128,996
ISP	299,363	188,469	167,548	121,909	119,832
Kaspersky	956,768	930,629	1,353,891	1,617,643	1,707,347
Allen Vault	-	-	-	-	27,702
Otros	17,011	92,487	235,008	107,561	172,407
Total	1,931,791	2,072,828	2,695,954	3,057,080	3,419,139



Historia de Mergues por Línea:

Margenes por línea	2011	2012	2013	2014	2015
Allot	0.33	0.21	0.25	0.10	-
Aranda	0.38	0.27	0.19	0.22	-
Sophos	0.48	0.33	0.40	0.46	0.49
Consultoría	0.71	0.49	0.43	0.59	0.37
Desarrollo	0.91	0.84	0.86	0.89	1.00
Genexus	0.43	0.38	0.36	0.43	0.44
ISP	0.29	0.18	0.18	0.18	0.22
Kaspersky	0.42	0.40	0.40	0.43	0.45
Allen Vault	-	-	-	-	0.63
Otros	0.25	0.49	0.51	0.22	0.63
Total	0.41	0.36	0.38	0.41	0.46





seguridad de
la información

Recomendaciones sobre el uso de las utilidades:

Dado que el año 2016 se vislumbra como muy difícil, especialmente en lo que tiene que ver con el flujo de fondos, debido a los atrasos significativos de los pagos por parte del Gobierno, recomendamos nos distribuir utilidades este año. Las utilidades deberán ser divididas entre la Reserva Legal y Aportes a Futuras Capitalizaciones.

Atentamente,

Ing. John Christopher Lubensky Price

Gerente General

Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.