

INFORME DE GESTIÓN 2019

Cumpliendo con lo dispuesto en los Estatutos de SUMMA TECNOLOGIAS Y MANEJO DE RECURSOS NATURALES S.A SUMMANATURAL, presentamos a ustedes nuestro informe de gestión por el ejercicio terminado el 31 de diciembre de 2019, el cual contiene una exposición fiel sobre el desarrollo de los negocios, la situaciones económica, social, administrativa y jurídica; así como las proyecciones de nuestra Compañía.

Por disposición legal el comisario presenta su informe por separado.

Sobre el desarrollo de los negocios

El año 2019 presentó varios desafíos para la empresa; en el sentido que fue el año en el cual se terminó de ejecutar un cambio en el rumbo; y de giro de negocio; mismos que fueron planteados y aprobados en el plan estratégico para el período 2017 a 2021. El eje central de ese plan se resume a continuación:

- La administración generará un cambio de giro de negocio de la compañía; para transformarla de una empresa de consultoría abierta y sin un enfoque específico; en una empresa completamente avocada a la economía digital; y, con una oferta de valor digital y en consonancia con la Industria 4.0.

En tal sentido; el año 2019 implicó que la empresa generó los siguientes hitos de cambio dramático y doloroso; pero orientados a un objetivo superior: la transformación. A continuación, se resumen esos hitos.

Acción	Resultado	Análisis de causa y decisión
Se probó con el software VALUEKEEP. Solución enfocada en gestión del mantenimiento de activos asistida por computadora.	Se logró una venta mínima; de 2000 USD a cliente en Perú: Industrias San Gabriel. Se han atendido cerca de 50 cotizaciones adicionales; pero, sin embargo, no se logró concretar venta en ninguna de ellas.	<ul style="list-style-type: none">- No se controla la propuesta de valor de la solución.- Existe muchísima competencia en el mercado; y es, además, una competencia más madura y con capacidad de inversión mayor sin que la suite VK tenga una propuesta de valor sustancialmente diferente.- Nuestra fuerza de ventas es muy limitada; y no está concentrada 100 % en vender.- La compañía no continuará invirtiendo esfuerzos en desarrollar esta solución; aunque no se descarta seguir sirviendo como implementadores exclusivamente; pero sin esfuerzo de ventas.
Venta de consultoría por 50.000 USD a Fundación CRISFE.	Flujo ayudó a financiar parte de la operación enfocada en herramienta FACTORY PERFORMANCE BOOSTER. Generó liquidez; aunque no rentabilidad. Debido a paro de Octubre 2019 el proyecto se tuvo que alargar hasta 2020 inclusive; y se está terminando	<ul style="list-style-type: none">- Los proyectos de consultoría son siempre rentables; sin embargo, al estar la compañía en una transición; debía obtener recursos para financiar esa transición y cumplir con el propósito superior. Por ello se tomó ese proyecto.

	de gestionar.	- Dado que la fabricación del Factory Performance Booster ya está terminada; la empresa no continuará vendiendo consultoría.
Inicio de fase de culminación de software FACTORY PERFORMANCE BOOSTER.	Se logró avanzar en el desarrollo hasta el punto de empezar a vender la suite en empresas importantes.	- Es un hito fundamental para la empresa; pues ahora tiene su propuesta de valor definida, su tecnología propia para crecer acorde con el lineamiento estratégico definido para el 2021.

El sacrificio ha sido muy grande; pero se tiene ya la herramienta para crecer. Las ventas se verán en los meses siguientes, así como los resultados de utilidad.

Sobre la situación económica

El 2019 cerró con una generación mínima de utilidad; pero con un incremento importante en patrimonio. Fue un año de terminar de hacer lo que es necesario tener para crecer. A continuación, se mencionan las cifras:

Se termina con un activo de 94.200 USD y un pasivo cercano a los 70.000 USD; lo cual arroja una cobertura de 134 % de la deuda con el patrimonio de la empresa. No existe un sobre apalancamiento a pesar de las duras condiciones de auto - inversión que hemos debido afrontar.

Los ingresos ascendieron a 85.300 USD y los gastos a 78.026.

La realidad del 2019 refleja lo que hemos debido hacer para construir nuestra tecnología; no el potencial del negocio que se ha construido.

La valoración del negocio; en función de la proyección de flujos futuros, posibles por la tecnología desarrollada; asciende a 1 millón de dólares en valor presente neto.

Un problema que se enfrentó fue el escaso acceso a financiamiento. La liquidez fue un reto muy grande por lo cual se debió acceder a fuentes de financiamiento externas como bancos y familiares de accionistas.

Sobre la situación administrativa, jurídica y social

La gestión administrativa, jurídica y social es óptima. No se reportaron novedades destacables.

Sobre las proyecciones

La tecnología que se ha desarrollado se prevé que transforme la realidad económica de la empresa en los siguientes años al punto generar una valoración actual de la empresa en 1.3 MM USD, bajo el método de cálculo de valor presente. El año 2020 se prevé complejo por ciertas condiciones globales; sin embargo, en el 2021 se vislumbran comportamientos de crecimiento exponencial.

AGRADECIMIENTOS

- A los socios por su participación y por la lealtad que han demostrado. De manera especial por la confianza depositada en nosotros. Esperamos no haber sido inferiores al compromiso adquirido.

Muchas gracias,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Paul Rivera', with a stylized flourish extending to the right.

**PAUL ALEJANDRO RIVERA TELLO
GERENTE GENERAL**