



San Francisco de Quito D.M., 6 de Marzo de 2018.-

INFORME DEL GERENTE GENERAL
DE
ZABDIPOLDI S. A.
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

Señores Accionistas:

El presente informe comprende de 4 puntos importantes que desarrollaré durante la presentación de mi informe en calidad de **Gerente General**, estoy abierto a solventar las preguntas e inquietudes y a su vez discutir sobre la información actual, datos estimados, y el comportamiento futuro de **ZABDIPOLDI S.A. – PONTIS TECHNOLOGIES ECUADOR**, información que debe ser considerada en el caso de datos estimados, como supuestos de buena fe por parte de la compañía.

1. Naturaleza del negocio
2. Análisis de la Situación Económica al 31/12/2017
3. Análisis de la Situación Financiera al 31/12/2017
4. Actividades realizadas durante el año 2017 y proyecciones para el 2018



1.- NATURALEZA DEL NEGOCIO – ¿QUIENES SOMOS?

Zabdipoldi S.A. cuyo nombre comercial es Pontis Technologies Ecuador, es una compañía establecida en el país desde el 4 de marzo de 2013, bajo expediente 169431.

Su actividad principal es la de Integrador de soluciones de Televisión IP, OTT, Redes Públicas y Privadas de Internet, y Partner estratégico para la Región Andina de empresas de renombre internacional que constituyen el ecosistema de soluciones de nuestra compañía.

Pontis Technologies Ecuador es parte de **Pontis Technologies Latam**, siendo de este modo la filial local en el Ecuador de la empresa madre, la que cuenta adicionalmente con otros puntos de presencia en: Argentina, Brasil, Uruguay, México y Estados Unidos, alcanzando de este modo a generar oportunidades de negocio y cobertura en todo el continente.

Para alcanzar tal objetivo, tanto en Ecuador, como el resto de las filiales, **Pontis Technologies** cuenta con un equipo sólido de profesionales de primer nivel, lo que nos ha permitido la planificación y ejecución de un plan de acción para la apertura de los mercados asignados para nuestra región, compuesta por Perú, Ecuador, Colombia, Panamá y Costa Rica.

2.- ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA AL 31/12/2017

Como parte de mi compromiso y responsabilidad, tal lo acostumbrado cada año, me es grato presentar la Información Financiera, para todos los usuarios de los Estados Financieros, por lo que puedo informar que estos han sido presentados de acuerdo con las normativas vigentes en el país. Las cifras que se reflejan son razonables y han sido tomadas de los registros contables procesados en la compañía; por lo que puedo confirmar que están estructurados sobre un sistema de contabilidad que brinda información confiable y oportuna para la toma de decisiones.

El valor de patrimonio al 31 de diciembre de 2017 es de US\$ 112.398.68 (CIENTO DOCE MIL TRSCIENTOS NOVENTA Y OCHO DOLARES AMERICANOS CON 68/100)

El movimiento económico del año 2017 presenta una Utilidad del Ejercicio antes de Impuestos de US\$ 10.354.34 (DIEZ MIL TRESCIENTOS CINCUENTA Y CUATRO DOLARES AMERICANOS CON 34/100)

A continuación, presento la Conciliación Tributaria:



CONCILIACIÓN TRIBUTARIA 2017

CONCILIACION TRIBUTARIA

| | |
|---|------------------|
| UTILIDAD DEL EJERCICIO | 10,354.34 |
| (-) 15% Participación Trabajadores | 1,553.15 |
| UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA | 8,801.19 |
| (+) Gastos No Deducibles | 0.10 |
| UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA | 8,801.29 |
| (-) 22% Impuesto a la Renta | 1,936.28 |
| UTILIDAD A DISTRIBUIR SOCIOS | 6,864.91 |
| 5% Reserva Legal | 343.25 |

3.-ANÁLISIS FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2017

ZABDIPOLDI S.A. – PONTIS TECHNOLOGIES ECUADOR., presenta un total de ingresos durante el año 2017 de US\$ 173.083.20 (CIENTO SETENTA Y TRES MIL OCHENTA Y TRES DOLARES AMERICANOS CON 20/100). Los gastos incurridos en el año ascienden a US\$ 162.728.41 (CIENTO SESENTA Y DOS MIL SETECIENTOS VEINTE Y OCHO DOLARES AMERICANOS CON 41/100)

El Costo de Mano de Obra Indirecta representa el 25.57% en relación con los ingresos, Los Gastos de Personal representan el 51.41% en relación a los Ingresos, los Gastos Generales representa el 16.44% en relación a los ingresos y los Gastos Financieros que corresponden a intereses y comisiones bancarias representan el 0.60% sobre los ingresos.

4.- GESTIONES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2017 Y PROYECCIONES PARA EL 2018

Junto a mi equipo de trabajo, hemos desarrollado las siguientes actividades que detallo a continuación:

- Hemos afianzado la relación con potenciales clientes en Ecuador y Colombia, buscando el cierre exitoso de varias de las oportunidades identificadas durante el 2016 y las nuevas que se fueron encontrando a lo largo del 2017, principalmente cómo partner estratégico de Verizon Digital Media Services (VDMS).



Dichos potenciales clientes se encuentran enmarcados en el ramo de: canales de TV, operadores de Cable, medios digitales, productoras de contenido, y empresas ISPs.

Nuestra oferta se basó en soluciones End To End para IPTV y OTT, con las que cuenta VDMS, (Uplynk y EdgeCast preferentemente), acompañadas de aplicaciones de nuestros partners TVAPP, Kaltura y Minerva.

Dentro de las oportunidades concretadas durante el 2017, se encuentran:

- El suministro de la solución Uplynk para la empresa TVCABLE de Ecuador, brindando el servicio de encoding, almacenamiento y streaming de los partidos del Campeonato Nacional de 1era División del Fútbol Ecuatoriano.
 - Firma del contrato con TVCABLE para el desarrollo de una aplicación que permita a dicho operador de cable, embeber y vincular los players de las señales premium en una sola APP. Con el objetivo de dar una vez finalizado el desarrollo, un segundo paso hacia una aplicación que contenga no solo los players sino también contenido lineal como ser canales locales ecuatorianos, y buscar comercializar la APP no solo entre los abonados de TVCABLE, sino los suscriptores de los ISPs que deseen brindar servicio de IPTV. En este segundo paso, el servicio se brindaría con un modelo de negocio de asociatividad entre Pontis Ecuador y TVCABLE.
 - Desarrollo de una APP OTT para clientes de la empresa ecuatoriana NETLIFE, en una modalidad de asociatividad que nos permita brindar contenidos de VOD y canales locales de Ecuador.
- b) Hemos participado de eventos de la industria marcando nuestra presencia y dando a conocer nuestros productos y servicios, al igual que buscando nuevas oportunidades de negocio.
- Marzo 2017, Feria y Convención Andinalink en la ciudad de Cartagena De Indias, Colombia.
 - Abril 2017, Feria NAB en la ciudad de Las Vegas, Estados Unidos.



- Septiembre 2017, Reunión de ISPs afiliados a NAISP, en Bogotá Colombia.
 - Noviembre 2017, Inauguración de la Comisión de Innovación de ASOTIC, Asociación de Operadores de Cable e ISPs de Colombia, en la ciudad de Bogotá, Colombia.
 - Diciembre 2017, Convención NextTV en la ciudad de Bogotá, Colombia.
- c) Se hicieron visitas regulares durante todo el 2017 a potenciales clientes en las ciudades de Cuenca, Guayaquil, y Quito en Ecuador, y Bogotá, Medellín, Pereira, Manizales, Armenia, y Cali, en Colombia. Con el fin de concretar la apertura del mercado en ambos países, tal se proyectó a finales del 2016.

Entre las empresas más importantes con las que entablamos lazos y afianzamos relaciones a lo largo de todo el año, se encuentran:

Ecuador:

ETAPA EP, Ecuavisa, Teleamazonas, RTS Televisión, Grupo El Comercio, Telerama, Canal Uno, Ecuador TV, Gamavisión, Oromar, Cable Familia, ASOCOPE, TC Mi Canal, Touche Films, Netlife, TVCABLE, Univisa, El Telegrafo, Cablevision, CNT, GOLTV, Canela TV, y otras.

Colombia:

Casa Editorial El Tiempo, City TV, RCN, Caracol Televisión, RTVC, El País, HVTV, GlobalNet, Azteca Comunicaciones, SuperCable, Internexa, Canal Capital, BX Technologies, Sirius TV, NAISP, ASOTIC, Cablenoticias, Canal Tr3ce, Teleantioquia, Telecafé, Canal 1, Cimacast, Minuto30, CNC, Unitel SAS, HISTel, Cable Colombia TV, y otros.

Otros Proyectos Iniciados durante el 2017

- d) En el mes de marzo de 2017 el proyecto OTT de ETAPA EP, resultó sin éxito para nuestra empresa, ya que fuimos descalificados arbitrariamente. Pero en diciembre pasado, fuimos convocados nuevamente para este proceso, ya que fue dado de baja luego de nuestra descalificación.

En el mes de enero de 2018 se entregarán las cotizaciones referenciales y luego de su evaluación se llamará a una subasta pública entre los oferentes que cumplan con los requerimientos de la empresa contratante, con el fin de proveer de una plataforma Cloud OTT que será desplegada inicialmente en la ciudad de Cuenca, para luego extenderla no solo a la Provincia del Azuay, sino a todo el país.

- e) El 29 de diciembre pasado se lanzó el proceso de contratación pública mediante el sistema de subastas de compras públicas de Ecuador, el proceso SIE-ETAPA EP-44-2017, para la provisión de una plataforma de WIFI Comercial en una amplia zona del casco histórico de Cuenca y el recorrido del Tranvía próximo a terminar en dicha ciudad.

Somos una de las 6 empresas que se han presentado para este proceso. Las empresas que compiten con nosotros son:

Cisco (Con su integrador Local)

Akros (con su solución outdoor de **Aruba** y **Alepo**)

Telconet (Con su solución Inhouse)

Quipux

Totaltec (con solución de **Huawei** y **Alepo**)

Pontis Latam (con solución **SKSPruce** y **Cloud4wi**)

PROYECCIÓN Y PLAN DE ACCIÓN PARA EL 2018

Como prioridad durante el 2018, se tendrán:

- 1.- Ganar los procesos de WIFI Pública y OTT de Etapa EP (Ecuador)
- 2.- Finalización del desarrollo de TVCABLE PLAY, lanzamiento y ejecución de la 2da Fase del proyecto. (Ecuador)
- 3.- Finalización del desarrollo de Netlife Go, su lanzamiento y comercialización en modelo de asociatividad con Netlife. (Ecuador)
- 6.- Desarrollo y Lanzamiento de una APP IPTV en asociatividad con Supercable e Internexa, para la cartera de ISPs y Pequeños y Medianos Opeadores de Cable, Clientes de Internexa, como también para suscriptores de Supercable, y consumidores finales en un modelo de comercialización prepago en todo Colombia, todo esto avalado por ASOTIC. (Colombia)
- 7.- Provisión de servicio de Uplynk y CDN para el Canal WinSport para evento a realizarse en los meses de Julio-Agosto. (Colombia)



8.- Obtención de licencia de operador IPTV en Ecuador con el fin de incluir en las soluciones ecuatorianas a realizar los canales locales de acuerdo al marco de la ley y las normativas de Arcotel. (Ecuador)

9.- Firmar acuerdo de confidencialidad con EmCali y trabajar sobre una nueva APP multipantalla con una plataforma Híbrida para brindar servicio de IPTV y OTT a sus suscriptores y expandir sus oportunidades de negocio en todo Colombia. El modelo a desarrollar es de Asociatividad y de ser necesario interceder para que EmCali tenga un nodo de VDMS en Cali.

Otras proyecciones:

10.- Replicar el modelo de WiFi Comercial y Pública de ETAPA EP en otros municipios de Ecuador y Colombia. Con la solución SKSPruce y Cloud4wi.

11.- Desarrollar otros negocios similares a los de IPTV y OTT encaminados en Ecuador y Colombia, para replicar en Perú, Panamá y Costa Rica.

12.- Asistir a los eventos de la industria:

- **Andinalink** Cartagena de Indias
6,7 y 8 de Marzo 2018
- **NAB 2018** Las Vegas, Estados Unidos
Del 7 al 12 de Abril 2018
- **APTC** Lima, Perú
9 y 10 de Mayo 2018
- **Foro Asotic** Bogotá, Colombia
29 y 30 de Mayo de 2018
- **NexTV** Bogotá, Colombia
7 de Junio 2018
- **AndiCom** Cartagena de Indias, Colombia
Del 29 al 31 agosto 2018
- **Andinalink** San Jose de Costa Rica
4, 5 y 6 de Septiembre 2018

13.- Mantener nexos con potenciales clientes con los cuales ya hemos entablado relación, y explorar nuevos tanto en Colombia y Ecuador, como en los países asignados a nuestro cargo donde aún no hemos realizado visitas.

Observación:

Debido a la escala de costos de VDMS, se ha hecho muy dificultoso ingresar en los mercados de la región con un producto competitivo desde el punto de vista económico.

Si bien, técnicamente los productos son de alta calidad, los precios no permiten competir exitosamente, por lo cual, durante la exploración del mercado y de potenciales oportunidades, estos nos perjudicaron a la hora de cerrar negocios durante el 2017. Esperamos que para el 2018, VDMS pueda mejorar sus precios para generar oportunidades de negocio reales en Colombia y Ecuador.

Por lo tanto, mientras esto ocurra, nos enfocaremos en desarrollar otros negocios de integraciones Capex e Híbridos para operadores de Cable, provisión de plataformas de WIFI OutDoor e Indoor, y todos los productos que podamos tener, para expandir que y ampliar nuestro catálogo de soluciones y servicios en la región.

Para terminar, me permito decir que hemos avanzado de manera constante y permanente en marcar la presencia de nuestra compañía en la región, gracias al trabajo coordinado de todo el equipo de Pontis Ecuador, en las áreas Administrativa, Financiera, Comercial, Preventa, e Ingeniería, quienes se esforzaron en trabajar para identificar todas las oportunidades posibles y dar seguimiento a las mismas, y agradecer el apoyo del equipo de Pontis Argentina, que nos permitió atender los proyectos en ejecución, resultantes de nuestras gestiones antes citadas.

Atte.



Luis Pesiney
Director De Ventas – Región Andina
Pontis Technologies Ecuador