



San Francisco de Quito D.M., 15 de abril de 2019.-

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 31/12/2018.**
- 3. Análisis de la Situación Financiera al 31/12/2018.**
- 4. Actividades realizadas durante el año 2018 y proyecciones para el 2019.**

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 31/12/2018

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 2018 es de USD 37,671.23 (TREINTA Y SIETE MIL SEISCIENTOS SETENTA Y UNO DOLARES AMERICANOS CON 23/100).

El movimiento económico del año 2018 presenta una Utilidad del Ejercicio antes de Impuestos de USD 412.95 (CUATROCIENTOS DOCE DOLARES AMERICANOS CON 95/100).



A continuación, presento la Conciliación Tributaria:

CONCILIACIÓN TRIBUTARIA 2018

3.-ANÁLISIS FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2018

ZABDIPOLDI S.A. – PONTIS TECHNOLOGIES ECUADOR., presenta un total de ingresos durante el año 2018 de USD 100,193.24 (CIEN MIL CIENTO NOVENTA Y TRES con 24/100 DOLARES AMERICANOS).

CONCILIACION TRIBUTARIA 2018 ZABDIPOLDI S.A. - PONTIS TECHONOLOGIES ECUADOR

UTILIDAD DEL EJERCICIO	412.95
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES	(61.94)
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	351.01
(+) GASTOS NO DEDUCIBLES	5.63
UTILIDAD ANTES DEL IMPUESTO A LA RENTA	356.64
(-) 22% IMPUESTO A LA RENTA	(78.46)
UTILIDAD A DISTRIBUIR SOCIOS	429.47

Los Costos de Personal ascienden a USD 45,853.94 (CUARENTA Y CINCO MIL OCHOCHIENTOS CINCUENTA Y TRES con 94/100 DOLARES AMERICANOS), mientras que los Gastos del Personal Administrativo y de Ventas suman los USD 46,698.78 (CUARENTA Y SEIS MIL SEISCIENTOS NOVENTA Y OCHO con 78/100 DOLARES AMERICANOS). Los Gastos Generales ascienden a USD 3,608.83 (TRES MIL SEISCIENTOS OCHO con 83/100 DOLARES AMERICANOS) y los Gastos Financieros que corresponden a intereses y comisiones bancarias suman USD 3,613.11 (TRES MIL SEISCIENTOS TRECE con 11/100 DOLARES AMERICANOS).



4.- GESTIONES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2018 Y PROYECCIONES PARA EL 2019

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

- a) Hemos afianzado la relación con potenciales clientes en Ecuador y Colombia, buscando el cierre exitoso de varias de las oportunidades identificadas durante el 2017 y las nuevas que se fueron encontrando a lo largo del 2018, 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.

Este año nuestra oferta se basó en soluciones End To End para IPTV y OTT, incorporando a los productos con los que contábamos, a las soluciones de la empresa Harmonic, que nos brindan una mayor competitividad en precios y calidad. Esta oferta no descartó los demás productos con los que ya veníamos trabajando como VDMS, (Uplynk y EdgeCast), Kaltura, Nordija y Minerva.

A pesar de haber tenido varias oportunidades en el ámbito privado y público, durante el 2018 no hemos logrado cerrar las oportunidades que se nos presentaron.

- Habiendo firmado a finales del 2017, 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 en modo Deep Linking. El contrato quedó sin efecto en el mes de abril del 2018, porque los cambios en el scope y alcance del proyecto realizados por parte del cliente hicieron inviable que la app fuera practica y rentable para ambas partes. Esto nos trajo un perjuicio muy importante ya que para este proyecto nuestra empresa debió pedir un crédito al Banco Pichincha que aún se está pagando mensualmente.



- Entre otras oportunidades importantes, se encuentra la de un proyecto para CNT de Ecuador. En consorcio con las empresas B&BITS Cia. Ltda. y Fix Group.

El proyecto consiste en proveer a los clientes de la empresa, de una migración del sistema actual de TV DTH, a un producto IPTV y OTT, que permita brindar un mejor servicio y aprovechar la migración de red de cobre a GPON que la empresa está realizando paulatinamente, y que permitirá ofrecer servicios de internet de calidad por fibra óptica y proveer por ende un servicio de TV digital con muchos beneficios adicionales utilizando dicha red para ambos servicios.

El papel de nuestra empresa consistirá en el de proveer una plataforma IPTV-OTT Cloud, y la provisión, cuando el crecimiento de demanda lo permita, de un Head End digital y CDN propias para que, al término de 10 años, la misma quede en manos de CNT.

- Hemos participado de un nuevo proceso público de provisión de una solución Wifi Carrier Class para la empresa ETAPA EP en la ciudad de Cuenca.

Este proceso de compras públicas fue dado de baja y lanzado en dos oportunidades.

Hemos presentado una solución económica y de alta calidad con nuestros partners SKS Puce.

Pasamos una primera selección, pero finalmente fuimos descalificados por no cumplir a tiempo con la certificación de uno de los modelos de AP presentados, y porque la comisión a cargo no consideró los títulos académicos de uno de los integrantes del personal técnico presentado.

- Hemos continuado con la exploración de negocios en el ámbito de los operadores de tv pagada en Colombia y Ecuador, y nos encontramos con dos realidades.

- 1) En Colombia, el mercado de la tv pagada está canibalizado. Existen soluciones de muy baja calidad, en su mayoría piratas, que cobran un valor sumamente bajo por los paquetes básicos, lo cual impide que una solución legal y de alta calidad como la nuestra pueda competir abiertamente, en los estratos 1, 2 y 3 de ese país.



En los estratos 4, 5 y 6, se encuentran empresas grandes como Claro, Movistar y Tigo, con las que las negociaciones se deben realizar en sus centrales fuera de Colombia. De hecho, nuestra casa central de Pontis Technologies está en tratativas con ellas, fuera de dicho país.

- 2) En el caso de Ecuador, las condiciones del mercado están aun sujetas a los movimientos que hagan las empresas que lideran el sector. Es decir, los pequeños y medianos cableoperadores no avanzan aún en migración tecnológica ya que no solo no cuentan con recursos para hacerla, sino que además su competencia actual, (CNT) no está en condiciones de ganarles en cada uno de los pueblos del interior, porque técnicamente no cuentan aun con un buen servicio. O, como el caso de Directv, no solo es un servicio costoso, también su llegada a muchos puntos del interior es insuficiente.

En el caso de los proveedores de internet, el único que tiene alcance con fibra en casi todo el país es Netlife-Telconet.

La penetración de TVCable, también no es masiva fuera de las grandes ciudades.

La gran mayoría de los pequeños ISPs están estudiando su migración de radio a ftth en el mediano plazo, y todos desean OTT, pero por razones de índole contractual, es complicado aún que los proveedores de contenidos estén dispuestos a permitir que vendan aplicaciones de tv pagada sin tener licencia de cable operador expedida por Arcotel.

- Entre otras oportunidades que no se pudieron cerrar este año, y quedaron descartadas han sido, el Desarrollo de una APP OTT para clientes de la empresa ecuatoriana NETLIFE, en una modalidad de asociatividad que nos permitiera brindar contenidos de VOD y canales locales de Ecuador. Netlife consideró que no sería rentable y dio de baja la oportunidad.

En el caso de Ecuavisa, paso algo similar. Descartaron el proyecto de realizar una app OTT del canal de tv, y el proyecto se resumió a una pagina web con contenidos con un streaming de baja calidad.

- Entre otras oportunidades de negocio explorada ha estado EmCali. La idea ha sido en establecer una Alianza Estratégica con dicha empresa para proveer una aplicación de OTT que complemente el servicio actual que están brindando a los usuarios mediante una plataforma ZTE que de modo gradual quieren dejar atrás. Durante el año hemos viajado a Cali para tratar esta oportunidad. Se firmó un acuerdo de Confidencialidad con esta empresa pública. Finalmente, en el mes de noviembre se nos comunicó que habían optado por trabajar con una empresa publica de Uruguay (Antel) y que deseaban chequear cuan factible era de complementar nuestras soluciones con la de esa empresa.
 - En Teleamazonas hemos tenido una oportunidad de cerrar el streaming y app de los canales nacional e internacional. Lamentablemente los precios del streaming ofertado de Verizon no pudo competir con el que tenían por parte de MediaStream.
- b) Por falta de presupuesto, hemos reducido nuestra participación en eventos de la industria:
- Marzo 2018, Feria y Convención Andinalink en la ciudad de Cartagena De Indias, Colombia.
 - Abril 2017, Feria NAB en la ciudad de Las Vegas, Estados Unidos.
- c) Se hicieron visitas durante el 2018 a potenciales clientes en las ciudades de Cuenca, Guayaquil, Quito en Ecuador, y Bogotá, y Cali, en Colombia. Con el fin de dar seguimiento y concretar la apertura del mercado en ambos países, tal se proyectó a finales del 2017.

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, ASOCOPE, APROSVA, TC



Mi Canal, Touche Films, Netlife, TVCABLE, Univisa, El Telegrafo, CNT, TV PACIFICO 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, Canal 1, Minuto30, CNC, HISTel, SuperCable, y otros.

PROYECCIÓN Y PLAN DE ACCIÓN PARA EL 2018

Como prioridad durante el 2019, se tendrán:

- 1- La atención sobre la gestación de la necesidad de los medianos y pequeños cable operadores para hacer la migración que les permita dar servicio de internet por fibra y televisión digital IPTV, OTT multipantallas.
Estaremos trabajando a fondo con los asociados o no a ASOCOPE y APROSVA.
- 2- Se dará continuidad al proyecto de CNT.
- 3- Se explorarán nuevas oportunidades en Colombia de acuerdo con proyectos donde podamos ser competitivos. Aprovechando la siembra realizada y enfocándonos en los clientes con potencial que hemos encontrado, que no demande alta inversión de movilidad.

Otras proyecciones:

4.- Asistir a los eventos de la industria:

- **NAB 2018** Las Vegas, Estados Unidos
Del 6 al 11 de abril 2019
- **Foro Asotic** Bogotá, Colombia
Mayo de 2019
- **NexTV** Bogotá, Colombia



Junio 2018

- **AndiCom** Cartagena de Indias, Colombia
Agosto 2018

5.- 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:

Ha sido un año muy difícil para nosotros. En particular porque no hemos contado con el presupuesto necesario para seguir en el camino emprendido en el 2017.

El haber tenido que reducir nuestro personal, impactó en el ritmo de exploración y seguimiento de las oportunidades en las que veníamos trabajando.

A su vez, tal como lo detallo en el informe de hace un año, debido a la escala de precios de VDMS, se ha hecho muy difícil ingresar en los mercados de la región con un producto competitivo desde el punto de vista económico.

Por lo tanto, nos hemos enfocado 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 a pesar de todos los contratiempos y merma de personal mencionado, hemos avanzado de manera constante y permanente en marcar la presencia de nuestra compañía en la región, identificar todas las oportunidades posibles y darles seguimiento.

Agradezco 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