

San Francisco de Quito D.M., 07 de febrero de 2020

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 31/12/2019.**
3. **Análisis de la Situación Financiera al 31/12/2019.**
4. **Actividades realizadas durante el año 2019 y proyecciones para el 2020**

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.

Nuestra entidad ecuatoriana tiene a su cargo el desarrollo y la a apertura de los mercados asignados para nuestra región, compuesta por Perú, Ecuador, Colombia, Panamá y Costa Rica.

2.- ANALISIS DE LA SITUACION ECONOMICA AL 31/12/2019

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 2019 es de USD 11.561.06 (ONCE MIL QUINIENTOS SESENTA Y UNODOLARES AMERICANOS CON 06/100).

El movimiento económico del año 2019 presenta una Pérdida del Ejercicio de USD 5.210.17 (CINCO MIL DOSCIENTOS DIEZ DOLARES AMERICANOS CON 17/100).

3.-ANÁLISIS FINANCIERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2019

ZABDIPOLDI S.A. – PONTIS TECHNOLOGIES ECUADOR., presenta un total de ingresos durante el año 2019 de USD 4.000 (CUATRO MIL DOLARES AMERICANOS CON 00/100).

Los Gastos de Personal ascienden a USD 5.541.84 (CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y UNO DOLARES AMERICANOS CON 84/100), Los Gastos Generales ascienden a USD 1.154.83 (UN MIL CIENTO CINCUENTA Y CUATRO DOLARES AMERICANOS CON 83/100) y los Gastos Financieros que corresponden a intereses y comisiones bancarias suman USD 2.513.50 (DOS MIL QUINIENTOS TRECE DOLARES AMERICANOS CON 50/100).

4.- GESTIONES REALIZADAS DURANTE EL AÑO 2019 Y PROYECCIONES PARA EL 2020

Durante el año 2019 hemos desarrollado las siguientes actividades que detallo a continuación:

- a) Afianzado la relación con potenciales clientes en Ecuador y Colombia, buscando el cierre exitoso de las oportunidades identificadas oportunamente para el desarrollo de soluciones de IPTV y OTT para cable operadores e ISPs.

Este año nuestra oferta se basó en soluciones End To End para IPTV y OTT, (productos Pontis Cloud TV, Pontis TV, Pontis Smart Wireless).

Hemos iniciado la exploración del mercado para la comercialización de productos Android TV y OIT.

- Este año hemos cerrado la negociación para el desarrollo y provisión de la Plataforma Pontis Cloud TV para una empresa del sector de tv pagada ecuatoriana; la misma será lanzada durante el año 2020.
- Hemos continuado con la exploración de negocios en el ámbito de los operadores de tv pagada en Colombia y Ecuador, y el panorama actual es el siguiente.

1) En Colombia, el mercado de la tv pagada está cambiando hacia un nuevo modelo.

La nueva regulación ha permitido que tanto los ISPs como los cables operadores se unifiquen bajo una sola licencia y puedan competir a nivel nacional, no restringiendo su alcance.

Esto abre nuevos interrogantes y a la vez nuevas oportunidades de negocio.

Si bien el mercado de las telecomunicaciones está muy canibalizado, se avizora que la competencia será el tamiz del cual resultaran supervivientes aquellos operadores que tengan mejor calidad a un mejor precio.

2) En el caso de Ecuador, las condiciones del mercado están aún sujetas a los movimientos que hagan las empresas que lideran el sector. Es decir, los pequeños y medianos cableoperadores no avanzan todavía en la migración tecnológica ya que no solo no cuentan con recursos para hacerlo, sino que además sus competidores actuales, no están en condiciones de ganarles en cada una de las ciudades del interior, porque técnicamente no cuentan con un buen servicio, este es un muy costoso, o su llegada a muchos puntos es insuficiente.

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.

Hasta que no haya un cambio en la legislación vigente no habrá muchas modificaciones en este mercado.

- En Colombia hemos participado de un proceso de compra de solución IPTV OTT + STB de una empresa del estado llamada EmCali. Hemos pasado las pruebas técnicas y comerciales, pero por temas administrativos relacionado con los índices financieros nuestro aliado local, quedamos descalificados en la fase final.
- b) Por falta de presupuesto, también este año hemos reducido nuestra participación en eventos de la industria.
- c) Se hicieron visitas durante el 2019 a potenciales clientes en las ciudades de Cuenca, Guayaquil, Coca, Loja, Santo Domingo, El Puyo, El Tena, y Quito en Ecuador, con el fin de dar seguimiento a futuros emprendimientos y concretar oportunidades.

Hemos afianzado nuestra relación con potenciales clientes de todos los tamaños tanto en Ecuador como en Colombia, y hemos realizado nuestras primeras aproximaciones con profesionales del sector en Perú, a fin de expandir nuestras actividades en el vecino país.

PROYECCIÓN Y PLAN DE ACCIÓN PARA EL 2020

Como prioridad durante el 2020, se tendrá:

- 1- Intensificar el acercamiento y búsqueda de oportunidades hacia los medianos y pequeños cable operadores para la provisión de soluciones de televisión digital IPTV, OTT multi pantallas.
- 2- Se dará continuidad a los proyectos en los que venimos trabajando desde hace dos años.
- 3- Se explorarán nuevas oportunidades, no solo en Ecuador sino en toda la región, teniendo siempre como premisas: la calidad, el servicio y precios competitivos, apoyándonos en la siembra realizada desde el comienzo de mi gerenciamiento, y enfocándonos en los clientes con verdadero potencial optimizando tiempo y recursos
- 4.- Asistir a los eventos más importantes de la industria:
 - **Andinalink 2020**, Cartagena de Indias, Colombia
Marzo 2020
 - **NAB 2020** Las Vegas, Estados Unidos
Abril 2019
 - **Foro Asotic** Bogotá, Colombia
Mayo de 2020

- **NexTV** Bogotá, Colombia
Junio 2020
- **AndiCom** Cartagena de Indias, Colombia
Agosto 2020

Al igual que durante el 2018, éste ha sido un año muy difícil.

La falta de presupuesto para contar con más personal impactó en el ritmo de exploración y seguimiento de las oportunidades en las que veníamos trabajando.

Será fundamental explorar nuevos productos y nichos de mercado durante el 2020.

Para terminar, quiero agradecer el apoyo de nuestro personal técnico y administrativo y el de Pontis Argentina, que me permitieron guiar un año más el desarrollo de nuestras actividades comerciales.

Atte.



Luis Pesiney
Director De Ventas – Región Andina
Pontis Technologies Ecuador