

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM**

EJERCICIO ECONOMICO 2016

Quito, marzo 28 del 2017

Cumpliendo con las normas legales y estatutarias, me permito presentar a ustedes señores accionistas, el Informe de las actividades desarrolladas por la empresa SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM durante el año 2016 y someto a su consideración los Estados Financieros correspondientes al año concluido.

Durante el Ejercicio Económico 2016, se procuró el cumplimiento de los objetivos propuestos en el crecimiento y éxito de la empresa. Sin embargo dada la contracción económica que tuvo el país los objetivos formulados no pudieron cumplirse. Esta contracción económica fue ocasionada por: el terremoto que afectó las costas ecuatorianas, la falta de inversión nacional e internacional, la débil demanda interna, el excesivo gasto del estado, la baja de precios del petróleo, la poca seguridad jurídica por los permanentes cambios en las normas, el aumento del IVA, entre otros.

1. En relación con los Estados Financieros debo informar a ustedes que el Estado de Resultados del Ejercicio Económico del 2016 refleja un total de ingresos de USD \$ 754.478,39 y un total de egresos de USD \$ 755.838,46, declarando una pérdida para el ejercicio 2016 de USD \$ 1.360,07.

La Utilidad Neta del año 2015 fue de USD \$ 167,30, y en el ejercicio 2016 una pérdida de USD \$ 1.360,07, lo que refleja la situación actual económica del país, y que sin embargo se logró cubrir costos prácticamente en su totalidad, sin jamás quedar mal ni con sueldos, ni con proveedores ni con acreedores y mantener con nuestros clientes nuestra imagen de empresa responsable, eficiente y líder en los mercados que atendemos.

El valor de las ventas del año 2016 es de USD \$ 730.145,79. Al comparar con el resultado de ventas del año 2015 que fue de USD \$ 1.043.063,41, podemos constatar una disminución en ventas del 30%.

2. Por lo anteriormente señalado los resultados del Margen Bruto y Neto obtenidos en el año 2016 no son satisfactorios al compararlos con el año 2015, y aún menos con los valores que se presupuestaron alcanzar: \$1'300.000,00.
3. En el año 2015 la empresa obtuvo dos préstamos de la Corporación Financiera Nacional para financiar el desarrollo de dos productos propios: mySatcom y iPOS. La comercialización de mySatcom, durante el 2016 tuvo un muy buen arranque, pero no se cumplió con la expectativa de ventas. En el caso de iPOS, recién se lo empezó a comercializar a fines del 2016. Por lo expuesto, no se cumplió con las estimaciones de recuperación de la inversión en estos productos, y para no incumplir

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM**

EJERCICIO ECONOMICO 2016

con los compromisos de pago con la CFN, se tomó la decisión de vender una de las 3 oficinas de propiedad de Satcom, para cancelar en su totalidad una de las deudas.

4. La estrategia que nos planteamos para el nuevo periodo 2017:
 - a. Fortalecer el equipo de ventas reasignando personal interno que conoce los productos, y contratando una o máximo dos personas para reemplazar los puestos que este personal deja vacantes;
 - b. Apertura de mercados internacionales con los productos propios mySatcom y iPOS.
 - c. Consolidación de los nuevos productos propios y con TCPOS, que es un nuevo producto que se está representando desde fines de 2015 y que apoya la gestión de tener productos que cubran un segmento mayor del mercado.
 - d. Crecimiento del mercado nacional a través de alianzas con empresas del área, para enfrentar un mercado masivo con los nuevos productos propios, mercado que antes no había atendido SATCOM por los productos que se tenía, que solo apuntaban al nicho más alto del mercado.
 - e. Trabajar con el equipo empresarial en mejorar los resultados y alcanzar las metas planteadas.
 - f. Mantener y fortalecer la alianza con EPSON, la misma que no solo apuntala el producto iPOS, sino que nos permite acceder a mercados internacionales con nuestros productos.
5. Durante la gestión en el año fiscal 2016, tuvo lugar en el ámbito legal, laboral y administrativo la ratificación de una glosa del IESS que fue impugnada en el año 2014, impugnación que nunca fue respondida, y simplemente se nos comunicó que se debía pagar con intereses acumulados. Se hizo varias gestiones incluso a nivel del gerente regional del IESS sin tener ningún resultado. Finalmente se firmó un acuerdo de financiamiento con el IESS a 2 años plazo.
6. Se recomienda a la Junta General de Accionistas definir las políticas y estrategias que deba seguir la administración para el Ejercicio 2017, aprobando las estrategias propuestas en este informe, o replanteándolas documentadamente.

Mi agradecimiento a la Junta General de Accionistas.



John Hervas L.
Gerente General