

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

Quito, Marzo 22 del 2020

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 Asesoría Técnica Comercial S.A. SATCOM durante el año 2019 y someto a su consideración los Estados Financieros correspondientes al año concluido:

Durante el Ejercicio Económico 2019, se procuró el cumplimiento de los objetivos propuestos en el crecimiento y éxito de la empresa. El cumplimiento de procedimientos y el desarrollo de las actividades de acuerdo a lo establecido por la Ley.

En este 2019 se siguió cosechando en gran esfuerzo que se hizo desde el 2017 para promover nuestro producto mySatcom en mercados internacionales, incorporando Colombia, Bolivia y Perú a nuestra facturación. Sin embargo, por las normativas de los entes fiscales, no se logró crecer en los mercados sobre todo de Colombia como se había esperado, pues se siguieron aplazando las fechas de obligatoriedad.

DATOS FINANCIEROS Y CONTABLES

1. En relación con los Estados Financieros debo informar a ustedes que el Estado de Resultados del Ejercicio Económico 2019 refleja un total de ingresos de \$1.460.031,05 y un total de egresos de \$1.349.627,67. Tenemos como resultado una utilidad de \$110.403,38.

El valor de los ingresos durante el año 2019 está conformado por el 27% de exportaciones especialmente a Costa Rica pero que incluyen Colombia, Perú, Bolivia, por lo que cumpliendo a lo establecido por la ley nos constituimos en un exportador habitual.

En 2108 el total de exportaciones represento un 31%, lo que por primer año nos convirtió en exportadores habituales.

La disminución del porcentaje de exportaciones en 2019 se debió a que el grupo El Rosado hizo importantes compras de Oracle Micros, lo que incremento las ventas de esta línea de manera importante, y no se dio el incremento en ventas en Colombia que se esperaba, pues el ente fiscal postergó los plazos de obligatoriedad para el 2020.

2. Las utilidades del Ejercicio 2019 son las siguientes:

Utilidad antes de Impuesto y Participación Laboral	\$ 110.403,38
(-) Participación Trabajadores (15%)	\$ 16.560,51
(-) Impuesto a la Renta (22%)	\$ 0

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

(-) Reserva Legal	\$ 9.384,29
(-) Ingreso Impuesto Renta Diferido	\$ 410,75
UTILIDAD NETA A DISPOSICION DE LA JUNTA	\$ 84.047,84

La utilidad en el año 2018, a disposición de la Junta fue de US\$60.191,67. El incremento en la utilidad es por tanto del 39.63%, lo que constituye un incremento considerable, más aun cuando las ventas se incrementaron en 17%.

Este alto incremento en la utilidad se puede explicar por varias razones:

- Durante el año 2018 se hizo una importante inversión en viajes para promover abrir el mercado en Costa Rica.
- En el año 2018 hubo un importante valor que afectó a resultados por el estudio actuarial de jubilación patronal, y en 2019 se revirtió ese cálculo, también fruto al estudio actuarial.
- Se incrementaron las ventas de Oracle – Micros por importantes órdenes de nuestro mayor cliente en el Ecuador, Grupo El Rosado, el cual tiene un importante componente de ingresos por honorarios y un recurrente de soporte mensual.
- Se incrementaron las ventas de nuestro producto mySatcom, el mismo que al ser propio tiene una altísima rentabilidad.

3. A continuación un comparativo de los ingresos por Actividades ordinarias:

Comparativo de resultados 2017 a 2019

Ventas por productos	2017		2018		2019	
Micros	429.078,28	54%	412.177,47	35%	546.024,65	39%
mySatcom Ecuador	111.474,06	14%	121.958,04	10%	141.518,59	10%
mySatcom Internacional		0%	354.473,08	30%	374.003,56	27%
ASSA	-	0%	-	0%	66.048,86	5%
Soporte servicios hdw y sftw	142.191,51	18%	119.567,40	10%	132.077,37	9%
Otros productos de 3eros	104.912,77	13%	182.589,75	15%	137.205,47	10%
TOTAL INGRESOS ACTIVIDADES ORDINARIAS	787.656,62		1.190.765,74		1.396.878,50	
Incremento/disminución			403.109,12		206.112,76	
			51%		17%	

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

De este cuadro se desprende que la empresa tuvo, como se mencionó en el informe del 2018 un cambio radical por dos razones: haber desarrollado su producto mySatcom, y haber salido a mercados internacionales.

También se puede apreciar la aparición en ventas del producto ASSA, de cerraduras para hoteles, cuya representación se la obtuvo en 2018, pero que recién se pudo concretar ventas en el 2019. Consideramos que este es un producto que empezara a tener gran relevancia en los próximos años, es por eso que se los muestra por separado.

ESTRATEGIAS DESARROLLADAS Y GESTIONES

1. Gestión Comercial

Durante el año se enfocó el esfuerzo comercial en promover nuestro producto mySatcom en Colombia, pues se estimaba que se iba a abrir el mercado de manera muy fuerte por disposición del ente fiscal. Se lograron hacer algunas ventas importantes a hoteles sobre todo de cadenas internacionales que ya son nuestros clientes regionalmente.

Adicionalmente se hicieron viajes comerciales a Bolivia y Argentina, para promover mySatcom, y en el caso de Argentina, para una reunión de alto nivel con Oracle, división alimentos y Bebidas. Este viaje sirvió para reforzar la relación con Oracle, y sobre todo para lograr que nos vean como sus aliados en la región por estar integrados a sus productos para hoteles y restaurantes con nuestra solución fiscal. Este viaje empezó a dar frutos de inmediato, pues Oracle nos refiere a sus clientes y hemos hecho presentaciones de nuestro producto a sus representantes comerciales para que lo conozcan y puedan referirnos.

Se asistió a 2 ferias internacionales para reforzar nuestro posicionamiento en la industria:

a) EXPOHORE en Costa Rica, en donde tuvimos una importante presencia en un stand compartido con nuestro distribuidor POSPAN.

b) EQUIPOTEL en Brasil. Paralelamente, en Brasil asistimos a una capacitación comercial de ASSA.

Como parte de una nueva estrategia, se definió la necesidad de hacer alianzas con empresas productoras o distribuidoras de sistemas ERP, o verticales para hoteles, restaurantes y retail, en nuestra calidad de proveedores de la solución fiscal en varios países de la región, lo que les permitirá comercializar sus productos en países en los que si no tienen la solución fiscal no lo pueden hacer. Bajo esta estrategia, se hicieron varias gestiones, y se concretó alianzas con dos empresas en Colombia.

En relación a la gestión comercial en Ecuador, se impulsó el nuevo producto ASSA ABLOY (cerraduras para hoteles) visitando toda la base instalada, y se logró una venta importante y algunas ventas pequeñas de repuestos y de mantenimiento. En todo caso, se creó una importante expectativa, pues el anterior

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

representante de la marca en Ecuador no atendió bien el mercado. Se espera importantes contratos para el 2020.

2) Otras acciones y situaciones

Se creó el departamento de INNOVACION Y DESARROLLO, que incluye las divisiones de INNOVACION (PRE y POST VENTA) y la división de Desarrollo. Esta nueva estructura ha generado importantes gestiones con la base instalada, lo que logra que se fidelice a los clientes, y a su vez libera al área comercial para dedique sus esfuerzos a encontrar nuevos clientes.

En el mes de julio sufrimos un ataque de Ransomware, el mismo que logramos superar en base a la inmediata acción tanto del director de Innovación y Desarrollo como de nuestro Subgerente, y el fantástico apoyo de todo el equipo técnico. Se hicieron los comunicados correspondientes a toda nuestra base instalada y mostramos total transparencia ante nuestros clientes, lo que, a pesar del mal momento, afianzo la confianza de nuestros clientes. A raíz de este ataque, se invirtió en hacer significativas mejoras en la seguridad, y se contrató especialistas tanto en seguridad como en administración de nuestros servicios en la nube, lo que representa una inversión adicional permanente.

Considerando el aumento de personal en el área de Desarrollo, se decidió alquilar una oficina pequeña en el mismo piso de nuestras oficinas, la que se adecuo tanto para Innovación y Desarrollo como para una cafetería más cómoda para el personal.

Durante el año se completó las versiones de nuestra solución fiscal mySatcom tanto para Colombia como para Bolivia. Se confirmó que en el 2020 se desarrollara las versiones para Argentina y Panamá, siempre dependiendo de lo que vaya pidiendo el mercado.

Auditoria Externa: en base a la normativa de la Superintendencia de Compañías, el 2019 debemos ya contar con una auditoria externa, por lo que, después de evaluar 3 ofertas, se procedió a contratar a la empresa MICELLE Cia.Ltda. a fines del mes de agosto. El proceso de auditoria externa se inició en y se han seguido todos los pasos al respecto.

Conclusiones:

Recomiendo a la Junta general de Accionistas definir las políticas y estrategias que deba seguir la administración para el Ejercicio 2020, considerando además que a la fecha de este informe se ha declarado una pandemia que está afectando muy seriamente a la economía mundial. Mi recomendación es que se achique el tamaño de la empresa, y que se emprenda urgentemente en la definición de nuevos productos que

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
SERVICIOS Y ASESORIA TECNICA COMERCIAL S.A. SATCOM
EJERCICIO ECONOMICO 2019**

permitan ayudar a nuestros clientes a afrontar esta crisis y que nos permita, además de fidelizar nuestra base instalada, generar recursos en el segundo semestre del 2020.

Mi agradecimiento a la Junta General de Accionistas y a todas las personas que han colaborado para obtener los resultados que se han presentado.

Atentamente,

Marcela Hernández Rousseau

GERENTE GENERAL