

INFORME GERENCIA 2018

Quito, 26 de Abril de 2019

Me es placentero presentar el Informe de Gerencia correspondiente al periodo 2018.

2018 fue un año muy valioso para GESTOR, ya que nos ha permitido avanzar, entre otros puntos, lo siguiente:

1. **Nuevos Clientes 2018:** En el año 2018, tuvimos la incorporación tardía, de los siguientes negocios:

a. **Davivienda Colombia:** Luego de un largo proceso de más de 2 años, se incorporó este cliente en Septiembre 2018, que si bien importante, solo ejecutó una parte menor de su proyecto en el 2018, de un aproximado de 15%. El resto del proyecto se ejecuta en el 2019.

b. **Metrobank:** En Noviembre 2018 se incorporó este cliente, en un Esquema SaaS, FastTrack, con un valor menor de proyecto (alrededor de 25,000 dólares), que además se ejecutó un porcentaje de 50% en el 2018.

2. **BAU:** Avanzar en el Business As Usual, con las siguientes medidas:

a. **Empujar SaaS como Primera Opción:** Apoyados en las primeras experiencias con 2 clientes, sumamos ahora un Esquema ISV con Oracle, que nos permite optimizar costos y estructura, y evidenciamos una reacción positiva del mercado con respecto a este modelo.

- b. Disminuir Inversión de Implantación en Proyectos Pequeños: Estamos trabajando en disminuir el valor del precio de nuestra oferta en Proyectos Pequeños, en base a tareas remotas y en un futuro, plataformas de eLearning.
- c. Acelerar procesos de venta y contratos en Proyectos Pequeños: A su vez, gracias a la suma de un Esquema SaaS y una Inversión Menor, estamos buscando acelerar la venta de estos Proyectos Pequeños, incluyendo esquemas contractuales tipo términos y condiciones.
- d. Ecosistema - Aumentar Servicios, Asegurar Cartera y Crecer: Gracias a nuevos productos incorporados al Ecosistema GESTOR, como son SmartBoard, Bot, Facturación Electrónica y en el futuro, RPA, que sumado a E-Banking y Bot, buscan incrementar ingresos recurrentes, asegurando además estabilidad de cartera.
- e. Optimizar SAC: Hemos buscado alinear el servicio de SAC a obligaciones contractuales, exigiendo al cliente incorporar sus recursos técnicos dentro del proceso, así como limitando nuestros servicios dentro del estándar, consiguiendo disminuir backlog, cumplir SLAs, lo cual, sumado a los anteriores esfuerzos de metodología con respecto a buenos resultados en nuevos desarrollos, ha optimizado el área, con lo cual, podremos incorporar más clientes con los mismos recursos.
- f. Estrategia de pasar de Gestor Web a G5 como nuestra base tecnológica: A su vez, mantenemos el norte de que G5, nuestra solución en JAVA, sea prontamente nuestra base tecnológica en el BAU (Business as Usua).
- g. Suites SaaS de Fondos y Fideicomisos: Comercialmente estamos con un enfoque comercial de Suites completas para Fondos y Fideicomisos, con la suma de las distintas

herramientas que GESTOR ahora está ofreciendo. El objetivo es hacer evidente lo que se ha logrado desde años atrás, de tener una familia de productos en estos rubros. Estamos a su vez, delimitando nuestra oferta en la práctica, a estos dos grandes rubros.

3. Spin-off del Negocio de GESTOR: A su vez, buscando blindar nuestro negocio y estabilidad de ingresos, en aras de conseguir acelerar nuestro crecimiento, avanzamos en generar una nueva plataforma en el mismo mercado de Wealth Management (Fideicomisos y Fondos), que nos permita:

- a. Oferta SaaS Global: Tener una Oferta SaaS completa, no solo en uso, sino en el Delivery, es decir, sin implantación, que además nos permita tener un espectro global en términos de territorio.
- b. Nuevo Mercado - Base de la Pirámide de Mercado: Que además nos permita ir a la base de la pirámide, es decir, a fiduciarios, administradores de fondos y family offices, de pequeñas operaciones, no bancarios, que puedan requerir una solución esquematizada y simple en la nube.
- c. Crecimiento de Mercado - Fácil Adopción: La idea es conseguir un producto de fácil adopción, sin implantación y que el crecimiento de mercado sea exponencial.

4. Medidas como Empresa: Sumados a estos dos manejos del frente de negocio, a su vez, hemos abordado:

- a. Costos Bajos: Mantener un esquema de costos bajos, con control de gastos total.

- b. Limitar Crecimiento de Estructura: Limitar el crecimiento como empresa a nivel de personal, incluso visualizando que a futuro busquemos outsourcing de servicios con proveedores.
- c. Achicar estructura Guayaquil: En Guayaquil, estamos trabajando en dejar nuestra oficina física y pasar a un esquema de teletrabajo, con el personal actual.
- d. Buscar optimizar espacio de oficina Quito: A su vez, seguimos en búsqueda de optimizar el espacio de Quito, con subarrendadores, para un mejor aprovechamiento de este costo.
- e. México: Hemos retomado mayor esfuerzo en México y volvemos a dar una imagen de presencia local, con una oficina local.
- f. Férreo Manejo de la Cartera: Hemos realizado labores de cobranza, buscando limitar los problemas de cartera, con medidas en ocasiones de detención de servicio.
- g. Esfuerzos continuos de mantenimiento de personal: Se ha trabajado mes a mes, buscando cumplir con el mantenimiento de obligaciones laborales al día, base de nuestra estructura, para cumplir con todas nuestras metas y obligaciones como empresa.

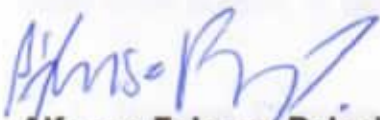
5. **Meta 2019:** Aprovecho para señalar nuestras metas para este nuevo año 2019:

- a. Incrementar Ingresos Recurrentes que busquen equilibrar y luego superar el punto de equilibrio en los Gastos Recurrentes.
- b. Cumplir con nuestros pasivos, aminorando deudas y dando certeza de pago.
- c. Aprovechar un nuevo ciclo positivo que se visualiza, gracias a la continua siembra en este ciclo negativo de 3 años, pero blindándonos a futuro para evitar nuevos ciclos negativos.

d. Lanzar nuestro nuevo servicio SaaS Global en un Primer
Mercado: México

Este año 2018 ha sido un paso importante hacia los aspectos arriba señalados, por lo cual los resultados financieros positivos son menores, ya que se ha dado una necesidad importante de canalizar recursos para seguir invirtiendo en desarrollo de nuestros nuevos productos que ayuden al crecimiento de la empresa, mientras se generaban los ingresos de nuevos clientes.

Cordialmente,



Alfonso Falcony Palacio
Presidente Ejecutivo