

## INFORME GERENCIA 2019

Quito, 23 de Junio de 2020

Me es placentero presentar el Informe de Gerencia correspondiente al periodo 2019.

2019 fue un año muy valioso para GESTOR, ya que nos ha permitido avanzar, entre otros puntos, lo siguiente:

1. **Nuevos Clientes 2019:** En el año 2019, tuvimos la incorporación, de los siguientes negocios:

a. **AFP Confía:** Fuera de la dinámica típica de las ventas, donde un proceso de venta toma incluso más de uno o dos años de tiempo en concretarse, en el 2019 tuvimos un proceso de venta muy rápido con el Grupo Atlántida, donde su AFP en El Salvador, AFP Confía, se incorporó como cliente de GESTOR, con un proyecto inicial incluyendo Licencia, por USD\$ 309,583 (valor incluye USD\$ 45,400 de Gastos de Viaje y Estadía), para el uso de Gestor Fondos Web y Gestor eBanking. De inicio se firmó el contrato, en Agosto del 2019, con nuestra empresa Celer Consulting S.A., debido a una necesidad del cliente de inscribir a GESTOR como proveedor en la Autoridad. Posteriormente, en diciembre 2019, se suscribió el contrato con GESTOR, terminando el Contrato con Celer Consulting S.A., en lo que se ejecutó en proporción a dichos primeros 3 meses. Este cliente, posteriormente, durante el 2020, ha tenido 2 controles de cambios y se procesará aproximadamente 2 más. Esperamos que esta venta nos genere más oportunidades en el

mismo sector, en El Salvador así como otras oportunidades en el Grupo Atlántida.

- b. **Finexpar:** Se firmó con este cliente de Paraguay, para Gestor Fiducia Web, proyecto que se inició en Agosto del 2019, por un monto aproximado de USD\$ 66.802,80 (monto incluye USD\$ 22.350,00 de Gastos de Viaje y Estadía). El Cliente realiza una renta de Licencia.
- c. **Banco General:** En marzo del 2019, se firmó con este cliente de Panamá, para el uso de Gestor Fiducia Web, por una Licencia de USD\$ 57,143 y un Proyecto de Implementación de USD\$ 134,558.

2. **Proyectos Adicionales Importantes con Clientes:** En el año 2019, tuvimos la incorporación, de los siguientes negocios:

- a. **Banco de Costa Rica:** Con Banco de Costa Rica, se concretó en el 4to Trimestre del 2019, la Renovación de Soporte y la Autorización a realizar, durante el 2020, de un Proyecto de Paso a Gestor Web, desde la Versión Cliente Servidor que ellos usaban de GESTOR. El proyecto, si bien requiere ejecutarse para poder concretar su presupuesto total, tiene un valor presupuestado de USD\$ 198,191.20 entre 12 meses de soporte, 3 posibles viajes y el proyecto de Paso a Gestor Web. En el 2019 solo se inició el Soporte Mensual como tal, al final del año.
- b. **Davivienda Colombia:** A su vez, se ha tenido Controles de Cambio con Davivienda, de los cuales, se suscribió en junio del 2019 uno por USD\$ 179,301 (incluyendo en este valor USD\$ 12,815 de Gastos de Viaje y Estadía). En el 2020 se esperan concretar la firma de otros controles de cambio, mismos que ya han venido ejecutándose de manera anticipada.

**3. Hecho relevante a destacar:** En el 2019, tuvimos hechos relevantes de destacar:

- a. Protestas de Octubre 2019:** Fruto de las protestas del inicio de Octubre, GESTOR tuvo que ir a Teletrabajo, en su Plan de Contingencia, el 4 de Octubre del 2019. Esto lo realizó por unos días de manera exitosa.
- b. Cancelación Proyecto Banco General:** Justamente, en la necesidad de Octubre, se permitió el acceso de información de este proyecto, a través de la nube, a nuestro personal, considerando los accesos del caso, pero sabiendo que dicha información no era delicada ni relación referente a datos de clientes del Banco. En dicha información de requerimientos, hubo información sensible de los cliente del Banco, que el Banco nunca reportó que nos había entregado y que además, no debía hacerlo el Banco por contrato. En todo caso, sumado a situaciones que consideramos que el cliente tenía con respecto a la pertinencia presupuestal del proyecto, por su menor área fiduciaria, el cliente buscó esta justificación y dio por terminado el contrato, pero, una vez demostrado que GESTOR no incumplió sus obligaciones y que el Cliente las incumplió al entregar información no permitida, el Cliente pagó el total de las tareas realizadas por GESTOR hasta el momento de la cancelación. Dicha terminación se dio en términos amistosos y de buena relación, dentro de lo que cabe en una situación así.
- c. Venta Oficina Guayaquil:** En Guayaquil, en Junio 2019, logramos vender nuestra oficina en Guayaquil y enviamos a nuestro personal a un esquema de teletrabajo. Se pagó la totalidad del crédito hipotecario con el Banco del Pacífico, relativo a dicha oficina.

**d. Nueva Imagen y Nuevo Dominio:** En Octubre del 2019, se lanzó la Nueva Imagen y Nuevo Dominio de GESTOR, con lo siguiente:

- i. Nuevo Logo Empresa
- ii. Nuevo Nombres de Productos
- iii. Nuevo Logo de Productos
- iv. Nuevo Slogan
- v. Nuevo Site
- vi. Nuevo Dominio

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

- a. Empujar SaaS como Primera Opción:** Continuamos empujando la Alternativa de GESTOR en la Nube, en el Esquema ISV con Oracle, que nos permite optimizar costos y estructura, y evidenciamos una reacción positiva del mercado con respecto a este modelo.
- b. Ecosistema - Aumentar Servicios, Asegurar Cartera y Crecer:** Seguimos avanzando en incorporar nuevos productos al Ecosistema GESTOR, como Gestor Billing (Facturación Electrónica) y nuevas versiones de Gestor eBanking, buscando incrementar ingresos recurrentes, asegurando además estabilidad de cartera.
- c. Suites SaaS de Fondos y Fideicomisos:** Continuamos con el 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.

5. **Diversificación del Negocio de GESTOR:** Continuamos 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), denominada **Investpal**, que nos permita:
  - a. **Oferta SaaS (Software as a Service) Real:** 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.
6. **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 controlados frente a nuestros ingresos y precios de mercado.
  - b. **Limitar Crecimiento de Estructura:** Limitar el crecimiento como empresa a nivel de personal, utilizando a Personal Interno y Externo, en tareas por fuera con costo, cuando se requiera de esfuerzos adicionales.
  - c. **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.

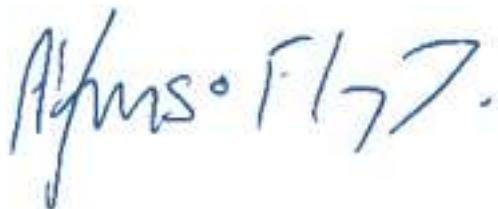
- d. **Férreo Manejo de la Cartera:** Hemos realizado labores de cobranza, buscando limitar los problemas de cartera, con medidas en ocasiones de detención de servicio.
7. **Meta 2020:** Aprovecho para señalar nuestras metas para este nuevo año 2020:
- a. **Covid 19 - Aplicar Teletrabajo:** Fruto de la situación del Covid 19, GESTOR aplicará el Teletrabajo, en un esquema mixto, para todo su personal, como regla de ahora en adelante.
  - b. **Optimización de Costo de Oficina:** A su vez, vamos a optimizar nuestro costo de oficina, con una oficina de 50% del costo y que presente áreas abiertas para mejora de la interacción del personal, en esta nueva realidad. Este movimiento se realizará en Julio y Agosto 2020.
  - c. **Servidores a la Nube de Oracle:** Con el objetivo de optimizar costos y disminuir riesgos, vamos a ejecutar un plan, con asesores de Colombia, para pasar nuestros servidores de desarrollo, proyectos y soporte, a la Nube de Oracle. Esto disminuirá al mínimo nuestro cuarto de servidores en oficina y nuestra exposición a riesgos físicos en nuestro espacio.
  - d. **Buscar margen positivo en ingresos y gastos corrientes:** Incrementar Ingresos Recurrentes que busquen equilibrar y luego superar el punto de equilibrio en los Gastos Recurrentes.
  - e. **Reducción de Pasivos:** Cumplir con nuestros pasivos, aminorando deudas y dando certeza de pago.
  - f. **Open Trust&Funds – Nuevo Producto Ecosistema:** Fruto del esfuerzo de la Gerencia de Innovación y Desarrollo de Negocios, y el Área de Producto, se generó una Plataforma de APIs, que busca interconectar, adecuadamente, el Core y Ecosistema de GESTOR, entre dichos aplicativos y con sistemas y servicios

externos del Cliente y de otros proveedores. Este producto ya tiene un cliente y va por un segundo cliente.

- g. **Bancolombia, Fiducia, ANEFI, Universal:** Con Bancolombia, fruto de su decisión de cancelar la implantación de un nuevo sistema, de la competencia, y de una visita realizada en enero y febrero de este año, se ha reactivado la relación de demanda de servicios y desarrollos. A su vez, Fiducia SA, Anefi y Universal, entre otros clientes, como también serán BCIE y AFD, han generando mayor demanda de servicios.
- h. **Investpal:** Lanzar nuestro nuevo servicio SaaS Global en un Primer Mercado, en este caso, México.

**Conclusión:** El año 2019 ha sido un paso importante hacia los aspectos arriba señalados, por lo cual, los resultados financieros positivos son intermedios, 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,**

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Alfonso Falcony Palacio".

**Alfonso Falcony Palacio**

**Presidente Ejecutivo**