

**20**  
AÑOS



## INFORME DE GESTIÓN 2018

Presentado por el Gerente General

**SkyNet**  
Colombia

**Conectamos, Unimos, Transformamos.**



# CONTENIDO

## Capítulo 1

Perspectiva Comercial.

**Página 4**

## Capítulo 2

Perspectiva Técnica.

**Página 7**

## Capítulo 3

Perspectiva del Proyecto KVD III.

**Página 8**

## Capítulo 4

Perspectiva Organizacional.

**Página 11**

## Capítulo 5

Perspectiva de Control.

**Página 14**

## Capítulo 6

Cumplimiento Normativo.

**Página 16**

## Capítulo 7

Perspectiva Financiera

**Página 17**

Bogotá D.C. 14 de febrero de 2019

Estimados Accionistas:

Hace 20 años emprendimos un viaje con el sueño de brindar soluciones satelitales con operación y tecnología de punta para las nuevas necesidades de nuestra era digital.

Hoy podemos celebrar que, desde la creación de la compañía en 1999, hemos podido avanzar juntos con esfuerzo, compromiso y empeño para poder lograr nuestras metas y objetivos.

En el presente informe quiero recalcar la importancia de nuestro recurso humano, ya que ellos son el pilar más fuerte de la organización y son quienes nos han permitido afrontar retos más grandes.

Con nuestra experiencia, posicionamiento en el mercado satelital, capacidad técnica y compromiso con la excelencia, participamos en el 2018 en diferentes proyectos relevantes para el sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones del segmento satelital.

Nos enorgullece decir, que además de mantener nuestras alianzas comerciales estamos replicando nuestro modelo de negocio en diferentes tipos de sectores económicos, buscando ser el primer operador de capacidad satelital en el mercado.

Estamos solidificando nuestra estructura organizacional, desarrollando continuamente a nuestro equipo humano, para afrontar los nuevos retos que nos impone día a día el mercado.

El objetivo de este documento es informar las acciones que fueron relevantes a lo largo del 2018 y que permitieron consolidar el resultado reflejado en los Estados Financieros de la compañía.

Para este 2019, continuaremos con el compromiso de prestar el mejor servicio a nuestros clientes, mantener la senda de crecimiento emprendida en el último trimestre del 2018, estar a la vanguardia a nivel tecnológico, mejorar nuestros procesos acorde con la estrategia y cumplir con los objetivos del año los cuales se reflejan en el presupuesto aprobado por nuestra Junta Directiva para el 2019.

Cordialmente



  
**DIEGO ALEJANDRO MORENO LUGO**  
Gerente General  
SKYNET DE COLOMBIA S.A.S E.S.P



# Contexto

Dando cumplimiento a los estatutos de Skynet de Colombia S.A.S E.S.P (En adelante Skynet) y de conformidad con las normas legales vigentes (los artículos 46 y 47 de la Ley 222 de 1995 y la Ley 603 de 2.000), presento a la Asamblea General de Accionistas el informe de Gestión en donde se describen las actividades más relevantes ejecutadas en el año 2018.

## Cap. 1 PERSPECTIVA COMERCIAL

La organización estableció nuevas líneas de negocio y herramientas para lograr los objetivos comerciales proyectados, motivo por el cual se reforzó el equipo comercial de la vertical Carrier, se creó la vertical de clientes Privados en el mes de octubre y se fortaleció la vertical de Gobierno, todo lo anterior sin incrementar la estructura organizacional, todo esto con el fin de establecer una mayor presencia en las diferentes industrias y sectores donde existe mercado para las conexiones satelitales.



Como parte de las nuevas oportunidades de negocio de la compañía, se iniciaron actividades comerciales y activación de enlaces en algunos sectores donde no teníamos injerencia como Oil & Gas, Infraestructura y Obras Civiles, Energía y Minería.

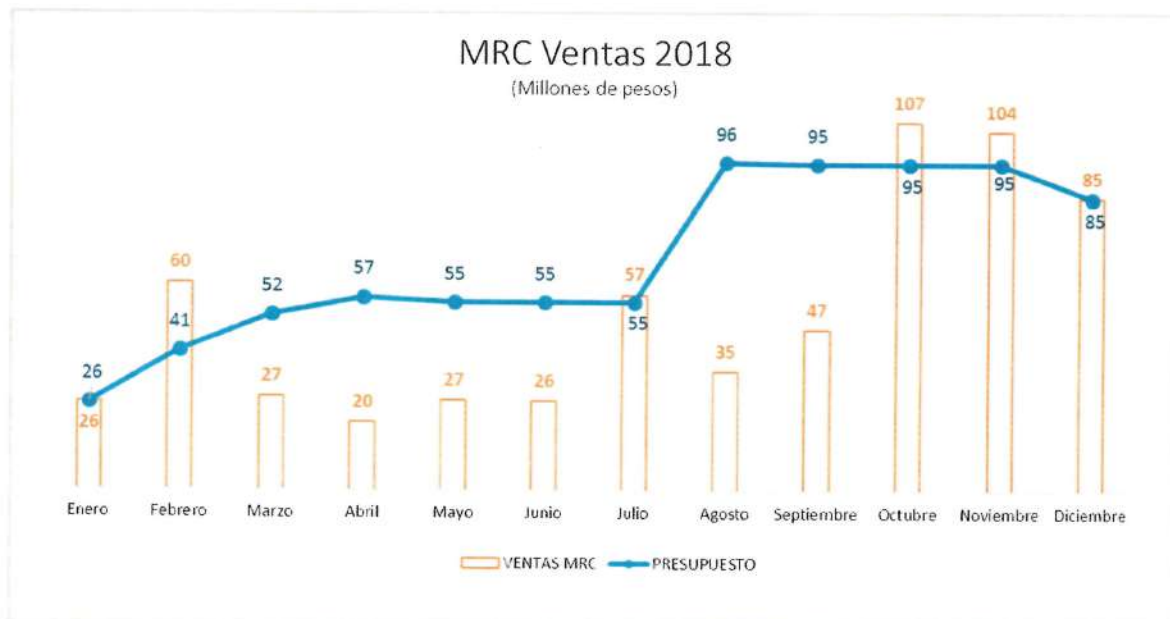
Es de resaltar, que para los 8 primeros meses del año la gestión comercial tuvo un comportamiento estable, aunque por debajo de lo planeado. Sin embargo, en el último cuatrimestre del 2018, producto del cambio en la estrategia y el fortalecimiento del equipo comercial en las diferentes verticales, se logró un incremento del 165% en el Pipeline de oportunidades, que son el resultado del crecimiento en proyectos de gran envergadura como Gobernación de Boyacá, Dimar, Fiscalía, Policía Nacional, Backhaul Claro Leticia, que permitieron a la compañía tener una mayor participación y visibilidad en todas las oportunidades que identificamos en la industria. Tal y como se observa a continuación:


## PROYECTOS



De igual forma, producto de la estrategia implementada para el último tramo del año, se establecieron cambios a nivel la estructura organizacional (creación del área de preventa, posventa, se robusteció el modelo de atención a través de la Mesa de Ayuda directa, NOC, equipo de ingeniería, operaciones, creación del área de Planeación Financiera y Control de Gestión, entre otros), actualización y fortalecimiento de los procesos, cuadro de mando con métricas operativas para una correcta gestión, monitoreo y toma de decisiones y diferentes herramientas para lograr los objetivos comerciales, lo cual nos permitió participar más activamente en los proyectos con clientes Carrier (en proyectos como Gobernación de Boyacá, Fiscalía, Registraduría, Dimar, IPSE, entre otros, además de entrar a participar en proyectos Backhaul celular (de gran importancia en la industria satelital), iniciar un camino a la construcción de oportunidades y cierres en clientes privados como Schlumberger, Parex, OMIA, Frontera, Tabasco Oli compañía, CTD, entre otros.

Dentro de la ejecución de ventas Cargo Recurrente Mensual (MRC), vale la pena resaltar el crecimiento en el comportamiento de las ventas en el último trimestre:





Como parte de la estrategia, la organización redefinió los planes de trabajo para obtener mejores resultados y una mayor efectividad en las oportunidades de negocio. Cabe resaltar que producto del buen servicio y relacionamiento comercial, logramos renovar el proyecto con la Armada Nacional hasta marzo de 2019, y se dio continuidad a la gestión para que una siguiente renovación se logra un período más amplio.

Todo lo anterior permitió que, al cierre de 2018 la facturación recurrente de la empresa se consolidara en \$1.334 millones de pesos (MCOP) que en comparación con el mismo período de 2017 cuya cifra fue \$792 MCOP, representó un crecimiento significativo del 68%.



## Cap. 2 PERSPECTIVA TÉCNICA.

Se resaltan desde la dinámica del negocio los siguientes aspectos relevantes:

### **Reducción del costo de capacidad satelital:**

Con base en la dinámica del mercado y la necesidad de ser más competitivos en precios hacia nuestros clientes, después de un arduo proceso, en julio cerramos negociación con Intelsat (proveedor de capacidad satelital) que nos permitió una reducción del 43% en el costo de capacidad satelital y con SES (proveedor de capacidad satelital en Leticia – Amazonas) para mejorar el precio por Mbps de la capacidad satelital MEO para la vertical de Leticia en 35%.

### **Renegociación Satélite KVD:**

Además de conseguir reducir los costos satelitales en el proyecto KVD sobre el mes de Julio de 2018 en un 29%, con la adición del proyecto KVD (que se describirá en el capítulo de KVD) hasta el mes de Julio de 2019, se logró que de los 8.13 meses de servicio, el proveedor dispusiera 2.7 meses FOC-Free of charge y 5.3 meses adicionales con una tarifa 30% más bajas de las ya negociadas en el mes de Julio, lo que se tradujo en una tarifa mensual un 51% más barata que la pactada al inicio del 2018 y una reducción del costo en la adición del 33% en el centro de costo más alto del proyecto.

### **Disponibilidad de los servicios ofrecidos:**

La disponibilidad en promedio de todas las plataformas fue del 99.81% superando el 99.79% del 2017. Específicamente en la plataforma MEO de la vertical de Leticia, se observó una mejora sustancial al pasar del 99.2% en el 2017 a 99.4% en 2018. Esto último logrado mayoritariamente por las mejoras del LBA en cuanto al rain-fade y lo que permitió mejorar la experiencia del cliente final.

### **Reorganización de la gerencia operaciones/infraestructura:**

En el mes de octubre de 2018, se unieron las gerencias de ingeniería con la gerencia de operación en campo en una sola área técnica; logrando sinergias en los cargos y haciendo más eficientes no sólo los costos de personal sino también asegurando la promesa de valor del cliente en instalaciones y operación. Por ejemplo, las mediciones a 31 de diciembre evidencian un crecimiento del cumplimiento de la promesa de valor en instalaciones del 65%.

### **Estabilidad de los productos corporativos:**

Para el mes de Julio de 2018 se implementó una tecnología cross-trap que permite subir al satélite desde Bogotá en Banda C (inmune a la lluvia) lo que lo hace más competitiva en términos de disponibilidad y se cruza en el satélite a Ku para que el cliente la reciba en su banda de frecuencias tradicional. Esto permitió cerrar el año con una disponibilidad en dicha plataforma 99.955% la cual es altamente competitiva y atractiva para una plataforma satelital

### **Entrada al mercado de productos SkyHaul y Oil & Gas:**

En el segundo semestre del 2018 Skynet participó en 3 procesos de Backhaul celular por satélite y creció su flota de clientes con el foco en el sector Oil & Gas, gracias a la liberación de productos como SkyHaul, redefinición de la operación de O&M y logística específica dejando el mensaje en la industria del crecimiento comercial y técnico de la Compañía.

## Cap. 3 PERSPECTIVA DEL PROYECTO KVD III

El Proyecto Kiosco Vive Digital III tiene como fin brindar el acceso comunitario de internet para los niños, jóvenes y adultos que habitan en zonas rurales del país, para que puedan conectarse a internet y recibir capacitaciones gratuitas en uso y apropiación de las TIC. Este proyecto se surte a través de un contrato de aporte celebrado con el Ministerio de las Tecnologías de la Información y Comunicaciones – MinTIC firmado a finales del año 2015.

Como aspectos relevantes se resaltan los siguientes dentro del Proyecto:

- Para el periodo comprendido entre el 01/01/2018 al 31/12/2018 el Proyecto KVD III presentó una transformación respecto al cumplimiento de las obligaciones contractuales y los indicadores de calidad y niveles de servicio, al cumplirlos al 100%, un hito teniendo en cuenta lo ocurrido en 2016 y 2017.

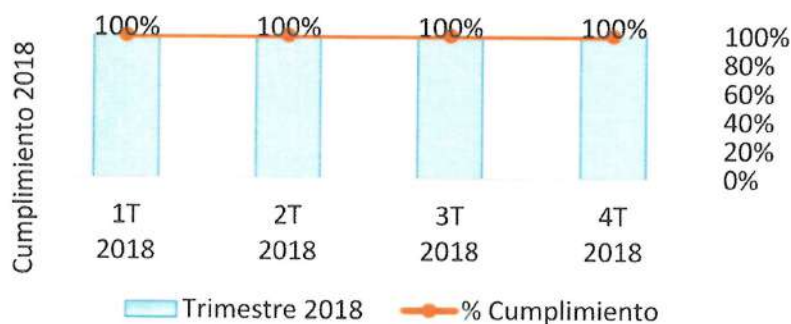
### - Para los Indicadores Técnicos:

Los resultados obtenidos respecto a los indicadores técnicos durante todo el 2018 son los siguientes:



### - Para los Indicadores Sociales:

A diferencia de los indicadores técnicos, estos presentan una medición trimestral. A continuación, se presentan los resultados de los 4 trimestres del 2018:





**- Arreglo Directo:**

El día 6 de agosto de 2018, se suscribe un acuerdo directo entre el Fondo TIC - FONTIC y Skynet, resultado de la mejora en los resultados mostrados con anterioridad, específicamente en el periodo de enero a julio de 2018 y usando como base las herramientas que contempla el Contrato Interadministrativo de aporte No 683 de 2015, las cuales están orientadas al análisis y estudio de las situaciones que afectan la normal ejecución de las obligaciones tales como el procedimiento contemplado en el artículo 86 de la Ley 1474 de 2011, relativo a las actuaciones administrativas sancionatorias de las cláusulas vigésima, vigésima primera del Contrato de Aporte No. 683 de 2015, así como la solución de controversias de forma directa establecido en la cláusula vigésima segunda donde se establece lo siguiente:

*“**CLAUSULA VIGESIMA SEGUNDA SOLUCIÓN DE CONFLICTOS.** Si surgieren controversias de cualquier índole entre el **CONTRATISTA** y el **FONDO TIC**, relacionadas o derivadas de este Contrato, que no puedan ser resueltas de común acuerdo por la Partes, serán dirimidas por un amigable componedor o un tribunal de arbitramento, incluyendo, pero sin limitarse a las que se deriven de su celebración, cumplimiento, terminación y liquidación, (...)” (Resaltado y subrayado fuera de texto).*

En el marco del acuerdo se definió la reinversión de **CINCO MIL CUATROCIENTOS SETENTA Y UN MILLONES DOSCIENTOS TREINTA Y CUATRO MIL SEICIENTOS DIECISÉIS CON DIECISÉIS CENTAVOS (\$ 5.471'234.616,16)** para la ampliación del término de duración del contrato y de sus servicios de la siguiente forma:

- **Grupo 1**, para 32 Kioscos con prestación del servicio por el término de Ochenta y un (81) días adicionales
- **Grupo 2**, para 224 Kioscos con prestación del servicio por el término de sesenta y seis (66) días adicionales.
- **Grupo 3**, para 384 Kioscos con prestación del servicio por el término de cuarenta y seis (46) días adicionales.

Lo anterior fue de gran importancia para la organización, ya que permitió darle continuidad al proyecto, la reinversión de dichos recursos y atender obligaciones con bancos y proveedores asociados al proyecto.

**- Adición y Prórroga al contrato No 683 de 2015:**

Gracias al impacto positivo generado por el proyecto Kioscos Vive Digital fase II y III en más 8.000 comunidades, dentro de las cuales 640 sitios son operados por SkyNet, donde la solución de telecomunicaciones es la única forma que la población beneficiada tiene para obtener acceso a Internet y hacer uso de las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones, dado que no cuenta con ningún otro apoyo institucional que garantice su acceso a los servicios que se prestan actualmente en los KVD, el Fondo TIC consideró que era necesaria la continuidad de esta iniciativa y por ende se procedió a realizar la extensión de la operación de estas soluciones de accesos comunitario **hasta el 31 de julio de 2019.**

Resultado de la buena operación del proyecto en todo 2018 (como se mencionó con un cumplimiento de indicadores del 100%) por parte de SkyNet, el Fondo TIC realizó una extensión en la operación de los 640 KVDs hasta julio ed 2018; en efecto, el día 11 de diciembre de 2018 se suscribe la adición y prórroga del contrato No 683 de 2015 por valor de **\$ 20.957 millones de pesos** y por un tiempo de 7 meses y 19 días.

**- Recursos:**

Durante el año 2018 la compañía logró gestionar la aprobación de 7 utilizaciones por valor total de 25.587 millones de pesos.

Con base en la información establecida en el ítem anterior, la compañía en el año 2018 obtuvo aprobación de 106 órdenes de pago, logrando con esto recaudar en las cuentas de SkyNet un valor total de 20.424 millones de pesos.

A la fecha, los informes mensuales reportados por la Fiduciaria Bancolombia y correspondientes al periodo 2018, se encuentran aprobados por parte de la interventoría hasta el mes de octubre, encontrándose en revisión por parte de esta los meses de noviembre y diciembre de acuerdo al calendario y vigencia.



## Cap. 4 PERSPECTIVA ORGANIZACIONAL

Durante el último cuatrimestre del año 2018 SkyNet, modificó su estructura organizacional para llevar a la Empresa a los resultados obtenidos a diciembre, dentro de lo más importante, se resalta la fusión de la Gerencia de Operaciones con la Gerencia de Infraestructura creando sinergias que no solo permitieron a la compañía la optimización del gasto de personal sino que también la mejora en la operación técnica de la compañía que tuvo un impacto positivo en los servicios prestados por la compañía.



La planta de personal cerró con 63 colaboradores con contrato directo, incluyendo aprendices SENA, cerrando con un indicador de rotación acumulado del año del 4%.

Actualizamos los procesos “core del negocio” y de las áreas de apoyo permitiendo esta actividad renovar el manual de funciones de la organización, realizando un feedback con cada colaborador sobre el contenido del mismo, para dar claridad sobre sus responsabilidades y funciones.

En octubre de 2018 realizamos el lanzamiento de nuestro “Plan de Bienestar”, el cual promueve un equilibrio entre la vida personal y laboral de nuestros trabajadores. De las actividades realizadas podemos resaltar:

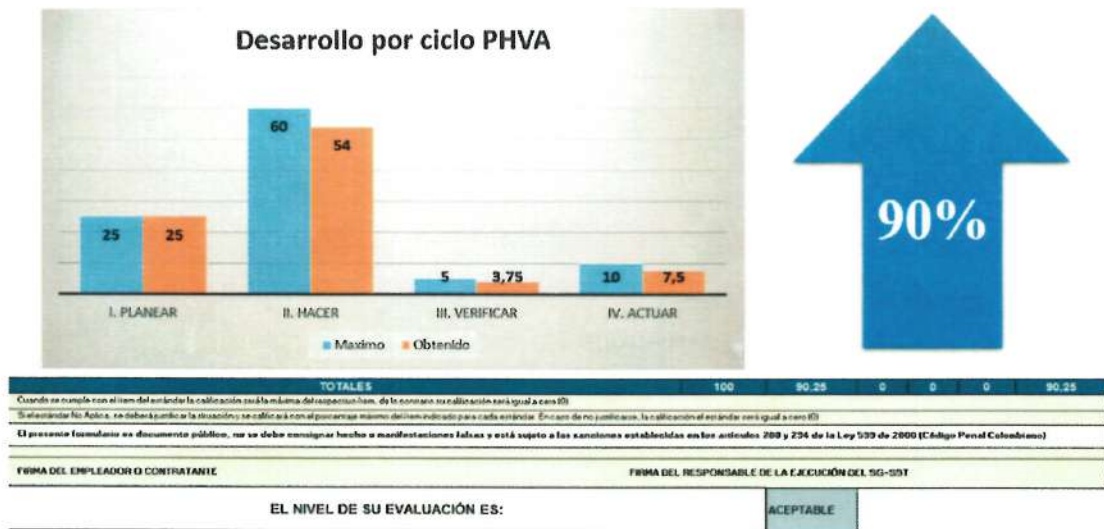
- Entrega del Cup Cake corporativo en el día de cumpleaños
- Celebración Amor y Amistad – Amigo Secreto
- Reunión trimestral de socialización de objetivos compañía
- Fiesta de Fin de año – evento de integración
- Estructuración y salida portal HappyNet, donde se comunica al recurso humano sobre los beneficios ofrecidos por la compañía.
- Implementación del correo corporativo
- Implementación de dos pantallas en las oficinas del piso 10 del World Trade Center, para comunicación interna, como objetivos del año, noticias relevantes, entre otros.

Adicional a lo anterior, en cumplimiento de la ley 1587 del 26 de julio de 2017 se concedieron dos días libres a todos los colaboradores de la organización, promoviendo la unidad familiar bajo el slogan “SkyNet te conecta con tu familia”.

De acuerdo a lo dispuesto en el Decreto 1072 de 2015 y la Resolución 1111 de 2017, SkyNet ha implementado durante el 2018 un SG-SST enfocado en la prevención y promoción de la salud y la seguridad de sus colaboradores, desarrollando un plan de trabajo que viene logrando desde finales del 2017 grandes avances en su implementación y mantenimiento, buscando siempre la mejora continua de este.

Durante la implementación del SG-SST en el periodo 2018 se desarrollaron actividades como:

- Evaluación del SG-SST: Es un mecanismo que nos permite medir la ejecución del SG-SST dentro de la empresa y nos da como resultado el porcentaje de cumplimiento de este. De igual forma nos permite evidenciar las acciones de mejora a implementar para el mantenimiento del SG-SST.
- A continuación, se evidencia la última calificación del SG-SST emitida por la ARL SURA.



- Cambio de ARL: las Administradoras de Riesgos Laborales (ARL), son las encargadas de cubrir los gastos generados por accidentes de trabajo y enfermedades laborales, en este proceso asesoran las empresas afiliadas en temas de prevención y cuidados de la salud, disminuyendo los índices de accidentalidad de cada sector empresarial. Por tal motivo es indispensable contar con la asesoría de los mejores y es ahí, cuando se decide iniciar un proceso de renovación y encontrar en ARL SURA el acompañamiento que se espera por parte de uno de estos administradores de riesgos laborales.
- Conformación de comités: al interior de la organización se debe contar con los comités encargados de la seguridad y salud en el trabajo, del bienestar y la buena convivencia de los colaboradores y de la reacción o respuesta ante algún evento de emergencia, por esta razón en SkyNet se conformaron los siguientes comités:
- Comité Paritario de Seguridad y Salud en el Trabajo "COPASST": es el encargado de vigilar y promover la seguridad y salud en el trabajo. Está conformado por representantes de los colaboradores elegidos mediante votación y por representantes del empleador.



Desde el área de tecnología se trazaron varios objetivos tácticos a nivel de fortalecimiento e implementación de tecnologías que permitieran blindar y colocar a la organización en un nivel más estratégico, lo que lleva a alinearse a principios y buenas prácticas de las IT.

- Se llevó a cabo la implementación de un circuito cerrado de televisión CCTV cubriendo las instalaciones y puntos críticos de la operación como datacenter.
- Se implementó un sistema de backup online a través de la plataforma del proveedor Google, el cual permite mantener el respaldo de la información de los equipos de cómputo en la nube.
- Se implementó un sistema de directorio activo, que tiene como finalidad dar mayor control, seguridad, y gestión de políticas a nivel de cómputo.
- Se implementó un sistema de incidencias e inventarios que permite generar indicadores de gestión y control sobre los activos tecnológicos de IT.
- Se hizo divulgación a través del SG de la compañía, las políticas de IT y uso de elementos de tecnología.
- Se llevó a cabo la revisión de control y seguimiento por parte de MinTIC en la restricción de MASI (Material de Abuso Sexual Infantil) con cero hallazgos.

## Cap. 5 PERSPECTIVA DE CONTROL

El Plan Anual de Auditoría Interna (PAAI) para la vigencia 2018 fue aprobado en el mes de febrero, no obstante, su ejecución se vio interrumpida con ocasión de la renuncia del Auditor Interno (25 de julio), vacante que fue cubierta el 12 de septiembre posterior a la llegada del nuevo Gerente General que inició labores el 23 de agosto.

Así las cosas y como resultado de la evaluación de la ejecución del Plan Anual de Auditoría 2018, la Auditoría Interna presentó a la Gerencia General la necesidad de replantear las auditorías allí propuestas, en concordancia con las directrices de la nueva administración.

Por lo anterior la Gerencia General, en un análisis basado en diferentes criterios para determinar los procesos, subprocesos o actividades objeto de evaluación, definió y aprobó las auditorías internas que se llevarían a cabo para los meses que restaban de la vigencia 2018, así:

Proceso, subproceso o actividad objeto de auditoría Interna	Octubre	Noviembre	Diciembre
Proceso Gestión Mesa de Ayuda	■		
Proceso Gestión del Talento Humano	■	■	
Proceso de Gestión Documental		■	
Proceso de Gestión Contractual			■
Proceso de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo			■
Seguimiento planes de acción auditorías primer semestre 2018			■

Este plan se socializó con los Gerentes y Jefes de área en el Comité de Gerencia General el 25 de octubre de 2018, con el fin de dar a conocer a los interesados las auditorías que se llevarían a cabo.

### 1. Evolución previsible de la sociedad desde su área:

La auditoría de Mesa de Ayuda - MDA fue el resultado de un trabajo conjunto entre la Gerencia de Operaciones y Auditoría Interna, de lo que se concluyó que, con el propósito de asegurar un adecuado control de los resultados esta operación la misma se realizaría directamente desde SkyNet.

Por otro lado, cada auditoría generó diferentes recomendaciones a los procesos o actividades evaluadas, las cuales fueron puestas oportunamente en conocimiento de la Gerencia General para la toma de decisiones. De esta forma, se lograron implementar controles en los diferentes procesos, aprovechando la actualización de la documentación que se realizó a los mismos en el segundo semestre.

### 2. Operaciones celebradas importantes:

A partir de diciembre de 2018 SkyNet opera en sus instalaciones y con personal propio, la Mesa de Ayuda, asegurando de esta forma que se cuenta con la información oportuna de la operación y de nuestros clientes, control del servicio, resolución de tickets en menor tiempo, implementación de la estrategia de servicio implementada por cada vertical, entre otros.

En atención al PAD 2018 de la Contraloría de Bogotá, SkyNet atendió la auditoría de Regularidad de la vigencia 2017, la cual se llevó a cabo entre el 3 de octubre y el 21 de diciembre de 2018 (fecha en



la que se presentó el informe final de auditoría) y cuyo resultado generó 12 hallazgos administrativos y 2 hallazgos administrativos con incidencia fiscal asociados al proyecto KVD III.

## Cap. 6 Cumplimiento Normativo

SkyNet, manifiesta el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor con el software instalado en la empresa, los cuales han sido legalmente adquiridos. La utilización por parte de la compañía, de obras y demás bienes objeto de protección de conformidad con las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, ha sido autorizada de manera previa y expresa por sus autores o titulares en todos los casos, en los términos y según los procedimientos previstos en las normas aplicables. Los productos protegidos por derecho de propiedad intelectual están siendo utilizados en forma legal, es decir con el cumplimiento de las normas respectivas y con las debidas autorizaciones, y en el caso específico del Software de acuerdo con la licencia de uso que viene con cada programa y que además las adquisiciones de equipos son controladas, de tal manera que nuestros proveedores satisfagan a la empresa, con todas las garantías de que estos son importados legalmente.

En cumplimiento del decreto 1406 de 1999, en sus artículos 11 y 12, nos permitimos informar que, en igual medida la empresa ha cumplido durante el periodo sus obligaciones de autoliquidación y pago de los aportes al sistema de seguridad integral. Que los datos incorporados en las declaraciones de autoliquidación son correctos y se han determinado correctamente las bases de cotización.

Los datos sobre los afiliados al sistema de seguridad social en Colombia son correctos, la empresa como aportante se encuentra a Paz y Salvo por el pago de aportes al cierre del ejercicio, de acuerdo con los plazos fijados. No existen irregularidades contables en relación con aportes al sistema, especialmente las relativas a bases de cotización, aportes laborales y aportes patronales.

De acuerdo con lo establecido en la ley 222 del año 1995, copia de este informe de gestión fue entregado oportunamente a la Revisoría Fiscal, para que en su dictamen informe sobre su concordancia con los Estados Financieros.

De conformidad con el Artículo 87 de la Ley 1676 de 2013 que modificó el artículo 778 del Código de Comercio, manifestamos que los administradores no han entorpecido de ninguna manera la libre circulación de facturas emitidas por los proveedores o vendedores.



## Cap. 7 PERSPECTIVA FINANCIERA. (Cifras en millones de pesos)

### **Normas Internacionales:**

La compañía se encuentra en constante actualización y se mantiene a la vanguardia en la aplicación de los estándares internacionales, la normatividad nacional y demás conceptos y lineamientos de los diferentes entes regulatorios.

En relación a las Normas Contables, la Compañía, de conformidad con las disposiciones vigentes emitidas por la Ley 1314 de 2009 reglamentada por los Decretos 2420 de 2015, 2496 de 2015 y 2131 de 2016, prepara sus estados financieros de conformidad con normas de contabilidad y de información financiera aceptadas en Colombia - NCIF, las cuales se basan en las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) junto con sus interpretaciones, emitidas por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad (IASB, por su sigla en inglés) vigentes al 31 de diciembre de 2015, adicionalmente, para el periodo informado y a la fecha de presentación de este informe, la Organización no presenta ningún cambio en las políticas contables, los juicios, estimaciones y supuestos contables.

### **Estado de Resultados**

Los ingresos totales registrados del 01 de enero al 31 de diciembre del 2018 fueron de \$ 33.574, teniendo una variación positiva de 6% frente a la vigencia 2017 ingresos por \$ 31.707, Es importante resaltar, que producto del cambio de estrategia, el último cuatrimestre del año permitió ampliar la tendencia positiva y materializar la cifra de cierre de año. Se resalta puntos como el refuerzo del equipo comercial, la inclusión de nuevas líneas de negocio, mejora en los procesos de la empresa, reorganización en su estructura, fortalecimiento del sistema de bienestar de la empresa, continuo seguimiento en métricas de instalación, facturación y financieros, continua consolidación de cada una de nuestras verticales de negocio, entre lo más importante. Así mismo, el incremento de las ventas es debido al aumento del ingreso recurrente, la facturación de KVD e ingreso no recurrente del proyecto Armada Nacional. De esta manera, los ingresos operacionales continúan con una tendencia creciente, un gran hito si se compara con el entorno económico del año 2018.

La composición de ingreso para el año 2018 corresponde resultado de la operación negocio tradicional satelital (clientes Carriers, Gobierno, Privado y Leticia), el cual consolido \$ 17.295, Proyecto KVD \$ 15.713 y otros no operacionales \$ 566.

El costo de ventas registrado al cierre del ejercicio ascendió a \$ 24.183, que comparado con la cifra consolidada en el 2017 \$ 24.231 no refleja un crecimiento respecto a los ingresos lo cual permitió a una mejora de la utilidad bruta del negocio. Lo anterior se dio como resultado del plan de acción de optimización de costos, en donde se resalta la renegociación de capacidad satelital (Intelsat y SES), mesa de ayuda (donde se hizo un redimensionamiento lo que llevo a una reducción el número de agentes, lo que se tradujo en menor costo), análisis de operación en campo (mantenimiento preventivos, correctivos y otros), optimización del IVA no descontable de la operación de Leticia, costo frecuencia radio enlace: (optimización por nuevo cálculo en la contribución anual), entre otros. Es de resaltar que en el 2018 la migración de capacidad satelital de Hispasat a intelsat tuvo un impacto de \$523, lo cual se logró mitigar con las eficiencias anteriormente mencionadas.



Los gastos totales para el 2018 se consolidaron en \$ 14.975, mostrando un crecimiento del 41% respecto al 2017. Esto se explica principalmente por el crecimiento en los gastos financieros del año que crecieron a \$4.473 una cifra superior en 79% frente al año anterior. En 2018 la depreciación del tipo de cambio pesos colombiano frente al dólar americano impactó negativamente el estado financiero asociado principalmente al pasivo en dólares que se venía consolidando desde el 2016. Dentro de los gastos está el reconocimiento de depreciación de los equipos asociados con el proyecto de KVD \$3.703 cifra que impacto en el crecimiento en los gastos del periodo.

los gastos financieros obedecen principalmente a los intereses derivados de las siguientes obligaciones: ETB \$ 6.923, Bancolombia \$8.548 e ITAU \$3.000.

Como resultado de lo anterior la pérdida neta del ejercicio \$-5.207 incremento 53% respecto al 2017. Las pérdidas acumuladas de periodos anteriores más la evolución de la perdida en el 2018, traían un riesgo latente de causal de disolución, la cual fue mitigada con los cambios implementados durante el último cuatrimestre. La pérdida promedio mensual de enero – agosto ascendió a \$566 mientras en septiembre – diciembre se redujo a \$170 (para diciembre la pérdida neta fue tan solo de \$35).

Por último, se resaltada la renegociación del contrato de KVD III por valor de \$20.956, ya generó credibilidad y confianza suficiente para obtener el apalancamiento respectivo de las entidades financieras y renegociación con proveedores para así cumplir con los compromisos adquiridos con los diferentes acreedores.

**Balance General:**

Al cierre de diciembre de 2018 los activos en el estado de situación financiera de la compañía disminuyeron un 19% respecto del año anterior, al consolidarse en \$45.058. Esto obedece al efecto combinado de la disminución en el neto de la depreciación de la edificación, de los muebles y enseres, el encargo fiduciario constituido por el patrimonio autónomo para la administración del proyecto KVDIII (ejecución de recursos de acuerdo con los hitos del proyecto) y por la recuperación de las cuentas por cobrar de servicios de telecomunicaciones y el proveedores de KVD.

Respecto al saldo a favor generado de las declaraciones de renta y CREE perteneciente al año 2016, que aún se mantenía vigentes en la vigencia 2018, las mismas fueron compensadas parcialmente obteniendo el beneficio estipulado por la DIAN, dejando un remanente que será compensado para el pago de renta 2018. Esto permitió dar un mejor manejo al flujo de caja de la empresa, así como el cumplimiento de acuerdos de pago con acreedores al cierre del año.

Por su parte, pasivo disminuyó un 13% respecto del 2017, cifra que alcanzó \$39.357 justificado principalmente por la ejecución de los recursos desembolsados del proyecto de KVD III en relación al acuerdo directo y Otrosi #1 y 2, como la renovación firmada en diciembre de 2018. Adicionalmente se resalta que se hicieron varias renegociaciones con proveedores que permitieron darle continuidad al negocio, entre las cuales se resaltan:

Proveedor	Valor Acuerdo de pago (USD)	Plazo
Hispasat	\$ 672.598	4 meses
O3B	\$ 600.000	4 meses
Intelsat	\$ 899.629	6 meses
Vtidirect	\$ 181.000	2 meses



El 31 de diciembre de 2018 el nivel de deuda de la empresa se distribuía en un 20% de proveedores con origen moneda nacional y 80% origen moneda extranjera.

**Capital Social:**

Al 31 de diciembre de 2018 el capital autorizado asciende a \$9.754 y está representado por 3.950.000 acciones con un valor nominal de mil pesos colombianos cada una.

<b>Accionistas</b>	<b>Número de acciones</b>	<b>Participación (%)</b>
Empresa de Telecomunicaciones de Bogota S.A. E.S.P.	2.962.499	74,99997%
Compañía Colombiana de Servicios de Valor Agregado y Telemáticos S.A. E.S.P.	1	0,00003%
Rene Otero Salas	<u>987.500</u>	<u>25,00000%</u>
Total acciones en circulación	<u>3.950.000</u>	<u>100%</u>

**Patrimonio:**

El patrimonio disminuyó a causa de las pérdidas del periodo. Sin embargo, el margen EBITDA al cierre del periodo con ingresos por equipos KVD fue de 28% y sin equipos 11%, como resultado de la gestión realizada en el último cuatrimestre que se evidencia en el incremento de los ingresos, reducción en costos y gastos asociados principalmente a reestructuraciones del negocio.

En atención al crecimiento evidenciado en los resultados de la compañía en los últimos meses del 2018, se logró suscribir un contrato por 12 meses en relación a la deuda con el accionista ETB en pro del apalancamiento financiero de la organización, lo que permitió la continuidad de las operaciones.

Por lo antes expuesto, podemos afirmar que SkyNet realizó un manejo adecuado de la administración de riesgos financieros, para lo cual estableció un marco de trabajo en la gestión de liquidez, de manera que la Administración logró manejar los requerimientos de financiamiento a corto y mediano plazo, gestionando la liquidez, manteniendo y transfiriendo reservas con apalancamiento interno y externo.

Así mismo, durante el último semestre del año 2018, se estableció un adecuado control interno, enmarcado dentro del modelo de gestión del riesgo operacional. En los distintos escenarios, la continua planeación financiera permitió implementar y mejorar los programas de control interno como un mecanismo facilitador de gestión de resultados y continuidad del negocio para los resultados futuros, realizando apoyo a nivel trasversal en todas las áreas, tomando como prioridad la reestructuración de la planeación/planificación financiera y control de gestión, para dar seguimiento continuo priorizando tareas de alto impacto para obtener resultados favorables.

El presente informe se elabora en la ciudad de Bogotá D.C, a los 14 días del mes de febrero de 2019.