

## Comunicado de SOROBAN SA, ante la situación actual del Covid-19.

### **A nuestro equipo de trabajo, clientes y socios de negocio:**

Sin duda, el primer trimestre de este 2020 fue difícil, la situación general se ha visto mermada no solo por aspectos políticos que ya veníamos atravesando, sino por la emergencia sanitaria producto de la pandemia mundial del Coronavirus Covid19 que nos viene afectando a todos, sin embargo, mantenemos la confianza para poder superar juntos esta crisis nacional y mundial sin precedentes, por lo que quisiéramos compartir con ustedes cómo estamos abordando esta situación en SOROBAN SA.

Para nosotros, es un momento en el que nos ponemos a reconsiderar nuestro rol dentro de la industria tecnológica, son momentos de cambios personales, pero también se vienen procesos de reingeniería en la empresa, no solo de la forma como veníamos operando y como hemos desplegado nuestra infraestructura tecnológica para continuar operando, sino que, la situación nos obliga también a enfocarnos en un proceso de innovación continua y adaptarnos a las circunstancias actuales del mercado. En SOROBAN SA hemos pasado por muchas situaciones difíciles en nuestros 37 años, desde el terrorismo, la hiperinflación, crisis políticas, etc, sin embargo, todas las hemos superado, es así que al día de hoy seguimos con ustedes, y cuando todo esto pase, estaremos aún aquí para seguir dándoles el servicio por el que nos han preferido y elegido.

Como representantes de Boxlight Mimio, nuestro Partner proveedor líder de soluciones de tecnología interactiva para el mercado global, conocemos que nuestros productos han convencido a miles de clientes a nivel nacional e internacional, pues entendieron que era el momento de actualizarse con una solución que les permita armar un conjunto coherente de herramientas colaborativas, que en muchos casos están ayudándoles en sus actividades de manera remota y portátil. Con todo ello, la continua necesidad para poder interactuar con la información ya sea en educación, en una empresa, o en cualquier otro entorno, ha impulsado la innovación de la industria. De hecho, nuestros negocios basados en interactividad representan el 90% de nuestro portafolio, siendo SOROBAN SA de las pocas empresas especializadas en este rubro en el mercado peruano que impulsamos la interactividad hace más 25 años de la mano de Mimio, hoy "Boxlight Mimio".

Nuestros negocios basados en proyectores multimedia que han sido un foco importante en nuestro core bussines por muchos años, por lo que seguramente muchos de ustedes nos prefirieron, son complementados en la actualidad con diversas soluciones interactivas como: pizarras interactivas fijas o portables, tablillas interactivas, cámaras de documentos, sistemas de evaluación, medios de colaboración; orientando la tendencia hacia los sistemas panorámicos láser y pantallas interactivas de mejor resolución.

Ahora, con respecto a los cambios. A finales del año 2019 notamos un creciente interés en el mercado por las pantallas interactivas, esta situación había ejercido presión sobre la fábrica, para que, de manera conjunta, podamos atender a los segmentos Públicos y Privados - Educativos y Corporativos, de alto desempeño del mercado. Dicho esto, el suministro era indudablemente limitado, sobre todo a nivel del mercado latinoamericano, y actualmente debido a la coyuntura que atravesamos, los temas logísticos están detenidos, operaciones en producción limitadas, y se evidencia posibles problemas de stock por tiempos de reposición hasta después del efecto de la cuarentena. Sin embargo, tenemos también buenas noticias.

A la fecha contamos con stock local en Lima-Perú, de Pantallas Interactivas, pizarras interactivas y otros accesorios portables de Mimio, habiendo previsto posibles problemas de abastecimiento por temas de alta demanda en otras regiones fuera del Perú, pero nunca nos imaginamos que el problema se daría luego debido a una pandemia, en ese sentido, creemos que podríamos cubrir parte de sus requerimientos próximos de manera casi inmediata con pedidos en lo que queda del primer semestre del año.

Para abordar este cambio, en estos momentos excepcionales estamos tomando también algunas medidas:

**Con respecto a nuestros clientes actuales y antiguos:**

- Tenemos operando todos nuestros canales de comunicación indicados en nuestra página web ([www.soroban.com.pe](http://www.soroban.com.pe)). Nuestro equipo técnico / comercial especializado está disponible para asesorarles y atender sus requerimientos remotamente, en beneficio de sus planes de innovación post cuarentena.
- Para ustedes tenemos ofertas especiales en cualquiera de las líneas de productos de nuestro portafolio actual en stock.
- Finalmente, ponemos a su disposición nuestro renovado programa de actualización tecnológica (TUP), una vez suscritos podrán solicitar equipos nuevos, otorgando como parte de pago sus equipos antiguos, beneficiando de esa manera sus planes de innovación.

**Con respecto a los canales de distribución:**

- Deberán solicitar nuevamente su registro como “resellers” o agentes de ventas, esta vez directamente desde nuestra página web.
- Su registro será validado, pues nos interesa contar con socios estratégicos alineados a nuestro “core business”, con quienes podamos empezar a desarrollar proyectos conjuntamente en sectores definidos y con un portafolio puntual.
- Trabajaremos con los canales basados en un “forecast” y oportunidades de negocios identificados para alinear la demanda con la oferta disponible, por lo que cada requerimiento deberá ir asociado al cliente final.

Las medidas que hemos adoptado se convertirán en un medio, más eficaz y fluido para su atención y servicio, quienes vienen trabajando con nosotros por años, valoran nuestra experiencia y seriedad en el cumplimiento de las garantías brindadas, y hoy como ayer les ofrecemos soluciones de la más alta calidad internacional con las oportunidades de pedidos directo para el sector educación, así como nuestro soporte corporativo.

Esperamos tener pronto buenas noticias de ustedes, haciéndoles extensivos nuestros más sinceros deseos para que junto a sus familias puedan salir fortalecidos de esta situación, quedando a su disposición.

**Atentamente,**

**SOROBAN SA**

**21 de Abril del 2020.**