

STRUMST S.A. S. de RL
 Avenida 1000, Barrio La Florida, San José, Costa Rica
 Teléfono: 22207000 y 22207001
 Email: info@strumst.com

INFORME DE GERENCIA

A continuación, se permite presentar el informe de labores, desarrollado en la administración de la compañía en el periodo comprendido de Enero 1 del 2016 a Diciembre 31 del 2016.

1. La compañía en el año 2016, presentó el siguiente comportamiento en los puntos de ventas:
 - a. El primer semestre del año las ventas lograron tener un crecimiento importante incluso con un valor mayor al planificado.
 - b. El segundo semestre del año, el panorama comercial le repercutió en la empresa, ya que no se lograron alcanzar los metas planificadas y tampoco los valores del año anterior. Esto se produjo por la situación del país y la incertidumbre a nivel de gobierno lo que ha causado una baja en ventas, logrando unas ventas por el 25% de lo planificado.
 - c. Las principales categorías productivas vendidas fueron las consultoría, SaaS y ERP.
2. La capacidad operativa que la empresa posee ha sido fortalecida, realizando contrataciones de personal que tiene funciones específicas para brindar un mejor servicio en los productos que brindamos además de descentralizar el soporte y permite el seguimiento a los distintos proyectos.
 - a. Se ha creado el área funcional a 3 personas, con personal con conocimientos financieros, contables y de negocio que permitirán una mejor interacción con los clientes y áreas contables de las distintas empresas.
 La empresa ha invertido una fase de capacitación al nuevo personal funcional, cuya inversión ha sido compleja y lenta.
 - b. El área técnica se ha logrado mantener con 3 personas las cuales se van especializando en:
 - i. El desarrollo de nuevas funcionalidades
 - ii. Creación de una versión con mayor estabilidad
 - iii. Soporte a segundo nivel
 - c. El área comercial aún depende de la gerencia general, lo que no permite un crecimiento mucho más fuerte, sin embargo se planifica para el 2017 avanzar con recurso dedicado en esta área.

3. Este año la principal actividad de la empresa ha sido el fortalecimiento interno para garantizar el servicio de los productos de Querétaro.
4. Las propuestas de consultoría se encuentran incrementadas y han sido en gran parte a los Estados Unidos.
5. El riesgo en la implementación de los proyectos SaaS ha sido incrementado, gracias a la capacitación y automatización de algunos puntos. Sin embargo, la empresa deberá seguir trabajando en la creación de este modelo de negocio ya que el riesgo de operar y el seguimiento necesario al cliente para un aprovechamiento al máximo del software y la fidelización del same con nuestros servicios.
 El este modelo nos hemos encontrado algunos casos que se contraponen del cliente ya sea por falta de capacitación o responsabilidad tan pronto en riesgo algunos clientes.
6. La rentabilidad de los proyectos tipo SaaS es baja ya que el modelo es nuevo, en cambio, los primeros clientes permiten afinar el modelo de negocio.
 Es necesario la creación de esquemas experimentales para medir diferentes niveles de mercado como:
 - Restaurantes
 - Servicios
 - Productos
 - Productos
 Así mismo se crea y reduce el esquema de comercialización y estimación de los proyectos tipo SaaS, para lo cual se ha creado una versión de SaaS con personalizaciones.
7. El ingreso por ventas es inferior al año anterior; para fortalecer esta línea se crea la siguiente estructura:
 - a. Fortalecimiento del servicio de soporte y mantenimiento
 - b. Equipo de implementación de proyectos SaaS
 - c. Equipo de implementación de proyectos infra
 - d. Cambios de concentración del modelo.
8. Así mismo se generó una estrategia de ventas, donde se busca nuevos clientes y se busca relaciones de clientes actuales, el enfoque se centra en el producto SaaS y esquema emprendedor.
9. En este periodo económico la empresa presenta ganancias muy modestas, pudiendo además pagar un gran porcentaje de los deudas contractuales con proveedores y préstamos de años anteriores.
 Dicha ganancia obtenida por la compañía es conocida por la Junta General de Accionistas quien deberá decidir si la empresa continúa como negocio en marcha y que estrategias se implementen para

16

operatividad en los siguientes años, en opinión personal es que la plataforma creada puede servir para desarrollar nuevos proyectos, en conjunto se incrementa la inversión en recursos y una buena ventaja son especialistas para el modelo EaaS.

10. Se ha estado cumpliendo con todas nuestras obligaciones tales como proveedores, bancos y fiscales.
11. En el aspecto laboral, se ha mantenido un ambiente estable y armonioso con los trabajadores, cumpliendo los deberes de custodia y obligaciones contributivas.
12. Se ha considerado la conservación del medio ambiente como parte fundamental para las actividades que desarrolla la empresa.
13. En el ejercicio de sus funciones se ha cumplido e cumplirá las disposiciones y recomendaciones efectuadas por los Directivos y Junta General de Accionistas de la Compañía.
14. Sobre el gestión empresarial del ejercicio económico 2016, me remito a los Estados Financieros, los cuales están a disposición de los señores accionistas.

Aclarando:



JOSÉ MUÑOZ M.
GERENTE GENERAL