

INFORME DE GERENCIA

A continuación, me permito presentar el informe de labores, desarrolladas en mi administración de la compañía en el periodo comprendido de Enero 1 del 2018 a Diciembre 31 del 2018.

1. La compañía en el año 2018, generó el siguiente comportamiento en su parte de ventas:
 - a. En los primeros dos trimestres del año las ventas se mantuvieron estables.
 - b. A partir del tercer trimestre del año las ventas lograron tener un importante incremento sustentable y predecible.
 - c. A partir del mes de agosto del 2018 se incrementan las ventas en el rubro consultorías, considerando la estrategia de la empresa.
 - d. Las principales categorías de productos vendidos fueron Venta Consultoría y Venta SaaS.
2. La capacidad operativa que la empresa posee aún es pequeña y a momento no puede soportar los requerimientos de los clientes, se ha realizado contrataciones de personal bajo el esquema de facturación que tiene funciones específicas para brindar un mejor servicio en los productos que brindamos además de centralizar el soporte y permite el seguimiento a los distintos proyectos.
 - a. La rotación de personal en el área funcional ha sido baja, se ha creado el área funcional a 2 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, reduciendo con rotación al año 2017.
La empresa ha enfrentado una fase de capacitación al nuevo personal funcional, cuya inversión ha sido compleja y lenta, sin embargo la rotación del personal ha sido grande, creemos que la razón es los valores de sueldos.

La información presentada en este documento es CONFIDENTIAL, de uso exclusivo de ATRUMS-IT. Se prohíbe su reproducción total o parcial, sin previa autorización.

- b. El área técnica se ha fortalecido logrando 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
 - iv. Servicio de infraestructura manejado con outsourcing
 - c. El área comercial aún depende de la gerencia general, lo que no permite un crecimiento mucho más fuerte.
3. Este año la principal inversión de la empresa ha sido en capacitación interna y estabilización de productos para garantizar el servicio de los productos de Openbravo.
 4. Los proyectos de consultoría se encuentran controlables y han sido un gran puntal a las finanzas internas.
 5. El riesgo en la implantación de los proyectos SaaS ha sido minimizado, gracias a la capacitación y automatización de algunos puntos. Sin embargo, la empresa requiere ganar velocidad en la creación de este modelo de negocio y especializarse en un tipo de clientes aprovechamiento al máximo del software y la fidelización del mismo con nuestro servicio.
En este modelo nos hemos encontrado algunos casos que la contraparte del cliente ya sea por falta de capacitación o responsabilidad han puesto en riesgo algunos clientes.
 6. La rentabilidad de los proyectos tipo SaaS es baja ya que el modelo es masivo; sin embargo, muchos clientes piden modelos personalizados que se debe analizar con mayor detalle la viabilidad de dicho modelo. Es viable para la empresa la creación de esquemas especializados para atender diferentes nichos de mercado lo que se requiere es especialización en cualquier modelo de negocios
 - Restaurantes (considero no viable)
 - Servicios (considero viable)
 - Productos (considero viable)
 - Producción (considero no viable)Así mismo se arma y redefine el esquema de comercialización y estimación de los proyectos tipo SaaS.
 7. Este año el ingreso por ventas se incrementó en un 24.84%, respecto al año anterior, para fortalecer este tema se arma la siguiente estructura:
 - a. Venta de consultoría
 - b. Venta SaaS
 - c. Fortalecimiento del servicio de soporte y mantenimiento
 - d. Equipo de implantación de proyectos SaaS

La información presentada en este documento es CONFIDENTIAL, de uso exclusivo de ATRUMS-IT. Se prohíbe su reproducción total o parcial, sin previa autorización.

e. Cambios de comercialización del modelo con servicios distintos al ERP.

8. Así mismo se generó una estrategia de ventas, donde se busca relaciones más fuertes de clientes actuales, el enfoque es pymes con el producto SaaS Personalizado.
9. En este ejercicio económico la empresa presenta ganancias mínimas; se han presentado problemas en el flujo por la forma de pago de los diferentes clientes, los cuales se ha podido apalancar con gestión con el Banco.
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 implantan para consolidarlo en los siguientes años; mi opinión personal es que la plataforma creada puede servir para desarrollar nuevos proyectos, sin embargo es necesario la inversión en mejoras y una nueva versión con especializadas para el modelo SaaS.
10. Ha existido demora en el pago de nuestras obligaciones principalmente con los órganos fiscales.
11. En el aspecto laboral, se ha mantenido un ambiente estable y armonioso con los trabajadores; cancelando las deudas de sueldos y obligaciones contribuidas.
12. Se ha considerado la conservación del medio ambiente como puntal fundamental para las actividades que desempeña la empresa.
13. En el ejercicio de mis funciones se ha cumplido a cabalidad las disposiciones y recomendaciones efectuadas por los Directivos y Junta General de Accionistas de la Compañía.
14. Sobre mi gestión empresarial del ejercicio económico 2018, me remito a los Estados Financieros, los cuales están a disposición de los señores accionistas.

Atentamente,

Ing. Jorge Muñoz M.
GERENTE GENERAL

La información presentada en este documento es CONFIDENTIAL, de uso exclusivo de ATRUMS-IT. Se prohíbe su reproducción total o parcial, sin previa autorización.