

INFORME DE GERENCIA

Se cumplimenta a lo establecido en los estatutos de la Compañía, en place poner en consideración de los accionistas de mi representada el informe sobre el desarrollo de actividades y los estados financieros correspondientes al ejercicio económico 2014.

1.- Acciones de gerencia realizadas durante los 3 años de gestión de la empresa.

- Acercamiento con empresas como Odebrecht, Mardis, IMB Health, GeriGerencia, Adm Business School con el fin de llegar a acuerdos comerciales. Por diferentes razones, ninguno de los acuerdos se concretó.
- En el 2014 se hizo contacto con Smarling e las Capacitación, aún se está trabajando en concretar los acuerdos.
- Organización de charlas, desayuno y talleres. No se logró el objetivo de convocatoria debido a que el tema propuesto no motivó las inscripciones. Se logró un cliente producto de estos esfuerzos.
- Diseño y envío de mail a 25 empresas, se concretaron 4 reuniones, no hubo éxito.
- En el 2013 se contrató a una persona para que realice llamadas telefónicas y concrete citas. En el 2013 se contrató a un Ejecutivo Senior para reforzar el área comercial de la empresa. En el 2014 se contrató un Ejecutivo Junior para apoyar a la Gerencia en la prospección de clientes, llamadas y para la planificación de reuniones.
- La Gerencia ha estado a cargo del manejo operativo de los proyectos, del área administrativa y contable de la empresa, al igual que del área comercial.
- En el 2013 se inició en la necesidad de desarrollar otros productos para complementar la oferta de MCI. En conjunto con la Ejecutivo Senior se diseñó un producto, el mismo que no tuvo acogida en Tigo ni en MCI.
- Se buscó información sobre la población ecuatoriana con el fin de trabajar en mapas de calor, se hizo una prueba pero por no contar con la información de los límites de las parroquias del país, se continuó el desarrollo.

- Se sugirió se incluya en Mapia web un buscador de interacciones, el mismo que fue incorporado. Así fueron algunas interacciones principales.
- Durante estos 3 años, se ha venido en la necesidad de trabajar en la imagen de la empresa, principal mente en la página web.
- En Octubre del 2014 hubo un acercamiento con Eberma para comercializar la aplicación para automatización de fuentes de ventas, se firmó el acuerdo. El acuerdo fue entregado el 5 de febrero.
- Constantemente se han hecho sugerencias para la mejora de las herramientas.

1.- Resumen de la gestión comercial

	2013		2014		2015		2016		2017	
Total presupuesto	100	100%	100	100%	100	100%				
Total recaudación	10	10%	15	15%	40	40%	5			
Total cobros	10	10%	10	10%	10	10%	5			
Total pagos	5	5%	5	5%	5	5%				
Total presupuesto	100,000	100%	115,000	115%	144,000	144%	40,000	40%		
Total cobros	10	1%	14,000	12%	10,000	7%		0%		
Total pagos	50,000	50%	55,000	48%	64,000	45%	24,000	60%		

- El contrato del 2014 no se relaciona con Distribución.
- El SPI de las relaciones han sido con la persona que toma la decisión.
- Las soluciones ofrecidas no son una prioridad para las empresas.
- Las herramientas han presentado problemas de estabilidad.
- Competimos con soluciones de muy bajo costo.

Considero que la situación de la empresa es crítica y que se deben incorporar nuevas prácticas que ayuden a la empresa y poder mantener la operación de la misma.

Por último me gustaría dejar de agradecer a todas las personas e instituciones que de una u otra forma colaboraron con Mapa Comercial durante el año 2016.

Agradecemos

LUIS MIGUEL SANCHEZ V.
GERENTE GENERAL
MAPA COMERCIAL BOLIVIA