

Quito, 21 de Febrero del 2014

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Soluciones Corporativas StratusCorp Cia. Ltda.
Ciudad.-

De mis consideraciones:

EN base a lo estipulado en la constitución de la compañía SOLUCIONES CORPORATIVAS STRATUSCORP CIA. LTDA., presento a continuación el informe de actividades y los resultados obtenidos en el ejercicio 2013.

- 1.- Informe de actividades 2013
- 2.- Resultados 2013
- 3.- Conclusiones

1.- Informe de actividades

- 1.1 Incrementar el nivel de ventas estipulados en el presupuesto del año anterior
- 1.2 Desarrollar comercialmente el modelo de ERP internacional
- 1.3 Realizar el las implementaciones previstas para el 2013 con el sistema ERP

El costo de aprendizaje, la relación con el proveedor desde España, el huso horario distinto y el entorno de comunicación ha generado varios inconvenientes en este proceso, sin embargo los hemos sorteado afectando en esta primera fase a los costos de proyectos, obteniendo una utilidad menor pero logrando formar un equipo sólido de consultoría que a mediano plazo podrá solventar inquietudes y proyectos sin la participación activa de España, haciendo que los proyectos sean más rentables.

Se realizó un cambio interno a fin de potenciar el área comercial del ERP, sin descuidar las otras líneas de negocio. Sin embargo, esto no ha resultado tan efectivo considerando que necesitamos un mayor nivel de inversión para manejar todas las líneas previstas.

En términos generales, el impacto de la comercialización del ERP ha generado una caída en la utilidad esperada para este año, algo que estaba dentro de lo estipulado considerando los aspectos mencionados anteriormente, aunque no con los valores encontrados al final del período.

Adicionalmente los inconvenientes presentados con los clientes actuales han obligado a detener el proceso comercial mientras se definen los nuevos alcances y se determinan los entornos de capacitación para el personal actual de la empresa, a fin de desarrollar el conocimiento localmente con independencia total de España.

2.- Resultados

De acuerdo a los valores determinados en el presupuesto y lo obtenido tenemos los siguientes resultados:

		REAL
PRESUPUESTADO	1350000	578601,07
UTILIDADES BRUTAS ESPERADAS	50%	70,82%
UTILIDADES BRUTAS ESPERADAS	567000	409806,71
GASTOS OPERATIVOS PREVISTOS	412614,65	399376,,36
UTILIDADES ANTES DE IMPUESTOS	154385,35	10430,35

Estos valores implican:

- Se logró un 43% del presupuesto de ventas previsto
- El porcentaje de utilidad bruta esperada se redujo en un 27%
- Los gastos operativos se redujeron de lo presupuestado en un 3,20%
- Las utilidades antes de impuestos se redujeron en un 39,96% de lo esperado
- La utilidad antes de impuestos corresponde a un 93% con respecto al presupuesto

3.- Conclusiones

El año 2013 ha generado un proceso de aprendizaje muy complejo, con problemas a nivel de clientes y con una drástica caída de los resultados esperados .

No se lograron desarrollar nuevos proyectos, y perdimos frente a la competencia 3 proyectos que representaron alrededor de 600000 USD en ventas

Es necesario desarrollar con mayor fuerza los procesos de capacitación

Se requiere de inversión por parte de los socios a fin de fortalecer los procesos de aprendizaje y evitar inconvenientes a largo plazo.

Se necesitan fortalecer nuevas líneas de negocio para solventar los valores esperados en el entorno comercial.


Ing. Leonardo Cardoso M.
GERENTE GENERAL
Stratuscorp Cia. Ltda.