

Quito, 18 de Febrero del 2015

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 2014.

1.- Informe de actividades 2014

2.- 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 las implementaciones previstas para el 2014 con el sistema ERP

El costo de aprendizaje, la relación con el proveedor desde España, el fuso 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.

La gestión comercial ha sido un inconveniente durante el período anterior considerando que se han generado muchos leads pero los mismos no se han concretado porque los presupuestos de las empresas están fuera del alcance de nuestra solución.

Para ello nos empeñamos en incorporar nuevas alternativas para los clientes buscando soluciones más económicas y con un mejor impacto para los presupuestos.

Esto tiene un impacto en inversión, pues necesitamos capacitar a nuestro equipo y fortalecerlo. NO es viable continuar con el equipo actual buscando más alternativas, pues estamos al límite con los servicios que brindamos y saturando al equipo consultor.

Se valida que la incorporación de un consultor técnico, uno funcional y un comercial pueden ampliar las alternativas para la empresa, sin embargo, esto implica contar con el aporte de los socios para lograr este proceso.

La deuda actual que mantiene la empresa está cubierta en un 60% con los valores por cobrar durante el año 2015. Sin embargo, la falta de liquidez obliga a buscar alternativas de endeudamiento a corto plazo con tasas de interés muy elevadas.

2.- Conclusiones

El año 2014 ha sido un año 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 varios proyectos.

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.