

INFORME ADMINISTRATIVO DE GERENTE

Señores

ACCIONISTAS DE DYNAMIC MODULAR SYSTEM ECUADOR S.A.

PRESENTE:

Dando cumplimiento a lo contemplado en la Ley de Compañías y los estatutos de DYNAMIC MODULAR SYSTEM ECUADOR S.A.; y como Gerente General apoderado de la misma, presento el respectivo informe de labores administrativas y comerciales correspondientes al ejercicio fiscal del año 2014.

Durante el periodo del año 2014 se presentó un primer semestre con normalidad en la operación de las áreas de Administración, Comercial, Servicio y Desarrollo. Sin embargo La Presidencia y la Gerencia General de la empresa inician un estudio detallado de la situación operativa y sobretodo financiera, donde se encuentran cifras no muy alentadoras, alta pasividad comercial; lo que impulsa a los directivos a tomar la decisión de reestructurar la dirección de la empresa. Como medida principal se cambia la Gerencia General nombrando como apoderada a Alexandra Meneses Gómez.

En adelante esta nueva gerencia comienza un proceso de evaluación y diagnóstico de cada una de las áreas e implementa las siguientes estrategias:

- **Depuración de Pendientes Operativos:** *Se aumentó la carga de trabajo en el área de Servicio y Desarrollo, debido a los múltiples requisitos de ley, lo que ocasiona un colapso en recursos. Por esta razón se solicita un apoyo especial a la casa Matriz en Colombia con el objetivo fundamental de depurar los Proyectos acumulados. De esta manera se asignaron varios recursos tanto para capacitación en procesos internos, como para la gestión de pendientes.*

- **Liderazgo:** *Empoderamiento de los funcionarios Franklin Vargas y Luis Almeida en las Coordinaciones de Servicio y Desarrollo respectivamente.*

- **Comunicación:** *Definición clara de los canales de comunicación, dada la nueva estructura organizativa.*

- **Cartera:** *Recuperación de cartera muerta.*

- **Facturación:** *Análisis y organización de facturación no realizada en años anteriores. Conciliación con clientes para los pagos respectivos.*

- **Comercial Postventa:** *Cierre de negociaciones importantes con clientes de la base instalada.*

- **Comercial Preventa:** *Se comenzaron a realizar reuniones periódicas con el personal de Área Comercial, donde se analizaba el forecast. Se programaron y ejecutaron varios viajes para visitar prospectos en ciudades como Ambato y Guayaquil. También fuera de Ecuador, se trabajaron varios prospectos importantes, logrando grandes avances para próximo cierre en el primer semestre de 2015.*

- **Recursos:** *Contratación y despido de personal tanto en Servicio, como en Desarrollo de cara a el mejoramiento de la operación.*

Todas las mejoras implementadas, lograron reflejarse medianamente en los resultados de los estados financieros de la empresa.

Aumento en las ventas, a pesar que no se hicieron cierres de nuevos clientes, sino que toda la gestión fue a nivel de postventa.

Se realiza el siguiente análisis financiero:

Margen Operacional de Utilidad:

2013 -> $10,592.09 / 417,168.77 = 2.54\%$

2014 -> $24,560.15 / 449,663.40 = 5.46\%$

Sin embargo para poner a andar las estrategias mencionadas anteriormente, se tuvieron que aumentar los gastos y aun así se observa un aumento de más del 100% de la utilidad operacional con respecto al año 2013 y por ende un mejor margen operativo.

Razón Corriente:

2013 -> $246,325.52 / 224,471.13 = 1.097$

2014 -> $295,130.96 / 256,835.38 = 1.149$

Para el año 2014 se observa un aumento en la liquidez, debido al mejoramiento en el respaldo que se tiene frente a las obligaciones vigentes. Es decir del 100% de los ingresos, el 87.02% son para pago de obligaciones y el 12.98% restante queda disponible.

Mientras que en año 2013 solo quedaba disponible el 8.87%.

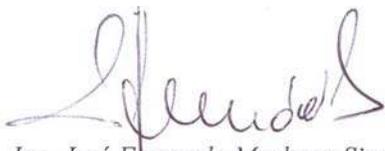
Capital de Trabajo:

2013 -> $246,325.52 - 224,471.13 = 21,854.39$

2014 -> $295,130.96 - 256,835.38 = 38,295.58$

Se observa un aumento importante en el capital de trabajo de 10,441.19 para el año 2014. Lo que puede ser consecuencia de las estrategias implementadas en la operación desde la Gerencia.

En conclusión se evidencia un mejoramiento progresivo en el último semestre del año 2014, lo cual impulsa a continuar implementando estrategias de cara a la estabilización de la operación, lo cual debe redundar en la prosperidad financiera de la empresa para el año 2015.



Ing. José Fernando Machuca Sierra