



Av. Cl. 26 No. 69 D-91 Oficina 405
Edificio Empresarial Arrecife
PBX (571) 263 7059
Bogotá D. C. - Colombia

Calle 7 Sur # 42-70 Piso 4
Edificio Fórum
PBX (574) 444 2260
Medellín - Colombia

Av. 12 de Octubre y Luis Cordero Oficina 802
Edificio World Trade Center T.A
PBX (593) 222 6229
Quito - Ecuador



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 2015.

A continuación se hace un análisis de cada una de las áreas que componen la empresa y su comportamiento en el año.

Servicio

Se tuvo un inicio de año muy activo por parte de las áreas operativas de Servicio y Desarrollo, debido a la nueva normativa de Facturación electrónica que comenzaba su vigencia a partir de Enero de 2015.

Esto frenó considerablemente las ventas a nivel de base instalada, pues el interés de las empresas fue tener a punto el sistema con esta nueva normativa. Por lo que el único ingreso que se percibió, adicional a lo habitual por contratos de soporte y pólizas, fue el cobrado por la implementación de estas nuevas funcionalidades de ley.

Debido a las nuevas necesidades de soporte dadas las implementaciones de cambios de ley y montaje de nuevos clientes, se reforzó el área con un nuevo integrante.

Desarrollo

Esta es un área que siempre tiene una constante carga debido a la legislación cambiante que se tiene en el país, por esta razón se reforzó el equipo con 2 nuevos desarrolladores, uno de tiempo completo y otro medio tiempo.

Debido a que la mayoría del equipo es nuevo y solo se contaba con un recurso experto, se solicita un apoyo especial a la casa Matriz en Colombia con el objetivo fundamental de depurar

los Proyectos acumulados. Esto fue de gran ayuda para el avance y entrega de compromisos con nuestros clientes.

Comercial Postventa

Buscando alternativas para generar nuevos negocios, la gerencia junto con el apoyo de personal comercial y técnico de DMS Colombia, comienzan a comercializar el nuevo producto CRM CLOUD y se logra el cierre con las empresas Vallejo Araujo y E.Maulme. Además del pre-cierre con Proauto y Mirasol.

Se contó con la visita de Juan Diego Machuca, Presidente de DMS para apoyar los avances en la negociación con el Grupo MEP del Advance. Se muestran las bondades del nuevo sistema Cloud, el cliente muestra interés, pero aún no se convence que esta sea la alternativa para mejorar su infraestructura tecnológica.

Comercial Preventa

El logro comercial más relevante del año fue el cierre de la negociación y facturación de Consorcio de Pichincha – CONDELPI, donde se vendió el ERP Renting, SmartDMS y APIA BPM (Alianza Uruguaya)

Administración - Gerencia

- Recuperación importante de cartera pasiva.
- Coordinación efectiva del trabajo entre Servicio y Desarrollo, pues se da la directriz que Servicio en cabeza de su Coordinador, es quien debe indicar semanalmente a Desarrollo las prioridades que se deben trabajar para la entrega a los clientes.
- Se continuó normalizando la facturación de contratos de soporte, pólizas y conceptos extraordinarios.
- Seguimiento al Área Comercial en cuanto al forecast. Aunque aún se evidencia demasiada pasividad en la operación. Por esto la Gerencia está apoyando negociaciones como CONDELPI.
- Activación de prospectos como Tracusape Perú, pues el interés de la Gerencia para el 2016 es abrir Lima.
- Luego de revisar con la Contadora los resultados del año 2015, se sugiere que se repartan las utilidades a los accionistas y estas sean pagadas en el mes de Febrero/2016.

Se realiza el siguiente análisis financiero:

RENTABILIDAD – Margen Operacional de Utilidad (Utilidad Operacional / Ventas Netas):

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

$$2015 \rightarrow 20,394.42 / 526,257.17 = 3.88\%$$

Se observa un decrecimiento de la utilidad, a pesar que hubo un importante crecimiento en las ventas netas. Pero precisamente para lograr objetivos de cara a los ingresos, se debe invertir y esto aumenta los gastos de viajes de personal de Colombia y el aumento en honorarios por el nuevo personal contratado.

LIQUIDEZ Y SOLVENCIA – Razón Corriente (Activo Corriente / Pasivo Corriente):

$$2014 \rightarrow 295,130.96 / 256,835.38 = 1.149$$

$$2015 \rightarrow 391,498.88 / 360,264.59 = 1.087$$

Para el año 2015 por cada peso de obligación se contaba con 1.087 usd para respaldarla, esto quiere decir que del 100% de los ingresos, el 92.02% son para pago de obligaciones y el porcentaje restante queda disponible. Este respaldo de pasivos aumentó en un 5% con respecto al 2014.

LIQUIDEZ Y SOLVENCIA – Capital de Trabajo (Activo Corriente – Pasivo Corriente):

$$2014 \rightarrow 295,130.96 - 256,835.38 = 38,295.58$$

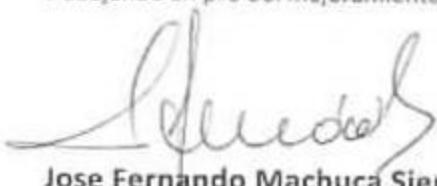
$$2015 \rightarrow 391,498.88 - 360,264.59 = 31,234.29$$

Debido a las múltiples obligaciones que se adquirieron este año para el cumplimiento de los objetivos planteados por la Gerencia, queda un excedente de 31,234.29. El 2014 fue un año mas conservador, por lo que el capital de trabajo es un poco más alto.

Para el año 2016 se plantearon por parte de los directivos lanzar estrategias mas agresivas a nivel comercial, con promociones en licenciamiento que serán muy atractivas para los prospectos. Se propone además explorar mercados de clientes más pequeños, donde ofrezcamos una solución light, estrategia que se viene trabajando desde el 2014, pero a la cual se le dará mas fuerza.

Se buscarán por parte de la Gerencia canales comerciales para hacer más dinámico el proceso y aumentar los ingresos.

En conclusión se pondrán en ejecución todas las estrategias planteadas y se continuará trabajando en pro del mejoramiento.



Jose Fernando Machuca Sierra

Gerencia General DMS ECUADOR

