



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 2280
Medellín - Colombia

Avenida NNUU y Nuñez de Vela Oficina 804
Edificio Metropolitan
PBX (593) 2 450 79 62
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, operativas y comerciales correspondientes al ejercicio fiscal del año 2018.

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

SERVICIO

En esta área la principal concentración de recurso estuvo en el Proyecto de DISTRIVEHIC, pues la salida al aire fue en el mes de Mar/2018. Se asignando 4 funcionarios para esta labor y durante todo el año se mantuvo esta asignación, para apoyo puesta en marcha y estabilización del producto, debido a pendientes de desarrollo y acuerdos contractuales (Adéndum).

La importancia de esta implementación es grande, debido a que es el primer cliente de DMS Ecuador con nuestro Advance ERP Cloud, 100% localizado al país, al sector automotriz y a las marcas propias de este cliente, lo que nos impulsará para la comercialización del producto y se tomará como caso de éxito.

En cuanto a soporte se desarrollaron las labores propias de apoyo a clientes de la base instalada.

Del personal reclutado durante el año para Servicio, se presentó una renuncia.

El apoyo presencial del personal de DMS Colombia disminuyó durante el año, debido a que el recurso local alcanzó un nivel importante para dar

el soporte inicial al cliente. Temas particulares de desarrollo si fueron escalados a DMS Colombia.

META 2019: Continuar con la formación del Personal, de cara al mejoramiento continuo y lograr la autonomía total del soporte Advance ERP Cloud.

Se espera tener implementado el esquema completo de soporte, contando con personal para HelpDesk, Soporte / Calidad, dentro de todos los niveles establecidos.

DESARROLLO

Esta es un área que siempre tiene una constante carga debido a la legislación cambiante que se tiene en el país.

Adicionalmente se tiene alto impacto por garantía sobre el producto.

Particularmente hubo que destinar un recurso exclusivo para ajustar módulos especiales del cliente CONDELPI, lo cual en un 80% estuvo desarrollado en .Net. Esto fue trabajado parte del año por un nuevo recurso, el cual renunció, por lo que hubo que reasignar cargar y trabajarlo con otro funcionario local.

Se continuó en la formación del personal en las herramientas y estándares de programación del Advance y también en funcionalidades, a la par con el Equipo de Servicio.

Sin embargo, el 95% de los desarrollos son trabajados directamente con DMS Colombia, pues desde allí es que se hace la administración de fuentes Advance.

META 2019: Continuar con la formación del Personal, de cara al mejoramiento continuo y llegar a ser un gran apoyo para DMS Colombia en nuevos desarrollos y mantenimiento a los fuentes actuales del Advance ERP Cloud.

ADMINISTRACIÓN - GERENCIA

En Agosto se realizó una convocatoria general en la casa matriz, Medellín - Colombia, donde nos presentamos funcionarios de todas las sedes.

El objetivo principal fue el lanzamiento oficial del DMS Advance concesionarios, apoyados en la experiencia del Proyecto DISTRIVEHIC.

La directriz principal de la Presidencia, en cabeza de Juan Diego Machuca, fue suspender la comercialización y nuevos desarrollos sobre el ERP v8. Todo cliente nuevo debe estar con Advance ERP Cloud.

Como punto importante se planteó manejar una estrategia integrada como compañía, independientemente de cual sede se genere la idea o el lineamiento, contando siempre con una aprobación en comité.

Se generaron a finales de Diciembre grandes cambios organizacionales, que, a pesar de no estar oficializados, se pusieron en ejecución algunas estrategias de cara al manejo de proyectos y comercialización del producto, principalmente.

META 2019: A nivel Administrativo, propiamente en labores particulares del área se harán las siguientes mejoras: Creación de Templates para facturación, Conciliación de Cartera Advance vs. Consolidado en Excel vs. Contabilidad (Cierre mes a mes). Reuniones con contabilidad a cierre de mes. Ajuste constante de procesos administrativos de cara al control. Automatización de procesos generales, en nuestra herramienta Advance.

Luego de analizar el comportamiento de los ingresos del primer trimestre y la proyección hasta mitad de año, se espera invertir en la adecuación de las oficinas, mejorando la distribución de los puestos de trabajo y la comodidad de los funcionarios.

COMERCIAL PREVENTA / VENTA

Se realizó labor de preventa durante el año, sin embargo, muchos prospectos y clientes actuales están a la espera de los resultados de la operatividad del sistema en DISTRIVEHIC, como el visto bueno para decidirse a tomarnos como opción factible para sus empresas.

Se realizaron acercamientos y se tuvieron algunos avances en negociaciones del Advance ERP Cloud con los siguientes prospectos:

- Grupo Induauto, compuesto por: Indusur, Motrac e Induwagen. Llegando a las 300 Licencias.
- Dynadrill
- Autometal
- Toyocosta
- GMC - Galmack
- Cemacol

De la base instalada se hizo una gestión importantísima con los siguientes clientes, presentando cifras iniciales de negociación:

- Grupo MEP (Mirasol, E.Maulme, Proauto/Recuperación) - \$ 400,000 Estimado

- Vallejo Araujo (Vallejo, Imbauto/Recuperación, Dismarklab/Nueva, Way Express/Nueva, Hertz/Nueva, La Plaza Shopping/Nueva - \$ 200,000 Estimado
- Impartes (Cierre en Ene/2019) (Impartes, Esge/Nueva) - \$ 50,000 Estimado

En AYASA se realizó una labor intensiva toda una semana de Diciembre, donde se presentó el sistema completo del Advance ERP Cloud, contando con la importante presencia del Ing. Juan Ignacio Malo, quien tiene una alta influencia en la toma de la decisión de compra/cambio del software.

Adicionalmente se cerró negociación con ESGE, empresa nueva, perteneciente a nuestro cliente actual de DMS v8, IMPARTES. Estas empresas pertenecen al influyente Grupo Económico Empresarial Eljuri, lo que nos hace ganar terreno, pues contamos ya con 4 de sus empresas como clientes, las 3 ya mencionadas, además de Asiacar y Recordmotor.

META 2019: Cierre de negociaciones con Impartes, Grupo MEP, Vallejo y Ayasa.

Proyección Segura en Ventas Nuevas en 2019 de **\$ 650,000.**

ANÁLISIS FINANCIERO

A continuación, los resultados de los principales indicadores financieros que se consideraron para el respectivo análisis:

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

2017 -> 23,886.66 / 660,710.41 = 3.61%

2018 -> 19,819.94 / 598,409.65 = 3.31%

Al presentarse una variación negativa del 9% en las ventas totales del año, el margen operacional se ve afectado. En 2017 lo que impulso el crecimiento de las ventas fueron las cuotas de pago de los proyectos de CONDELPI y DISTRIVEHIC que aún se estaban facturando. En 2018 solo a finales del año se logró facturar el nuevo proyecto ESGE, pero no representa solo el 10% de lo facturado para un proyecto tan grande como DISTRIVEHIC.

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

2017 -> 334,537.56 / 271,629.77 = 1.232

2018 -> 351,998.60 / 283,485.67 = 1.242

Para el año 2018 por cada peso de obligación se contó con 1.242usd para respaldarla, por lo que sigue manteniendo el mejoramiento en el respaldo, con respecto a años anteriores.

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

2017 -> 334,537.56 - 271,629.77 = 62,907.75

2018 -> 351,998.60 - 283,485.67 = 68,512.93

Se presenta un aumento tanto en los activos corrientes como en los pasivos corrientes, por lo que, al calcular el capital de trabajo neto contable, producto de la resta de estos 2 valores, se concluye que contamos con más recursos para operar, considerando el pago de los pasivos corrientes o a corto plazo.


Alexandra Meneses Gómez

Apoderada de la Gerencia General DMS ECUADOR