

## 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 2019.

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

### SERVICIO

Dando continuidad al macroproyecto empresarial, de implementaciones de nuestro Sistema Advance ERP Cloud, se iniciaron implementaciones con los siguientes clientes: ESGE (Nuevo), Impartes (Migración de v8 DMS), Grupo MEPAI - AutoFactor (Nuevo), ImpoFactor (Nuevo), Proauto (Cambio de Kyros) y Mirasol (Migración de v8 DMS). El recurso de esta área se destinó principalmente para esta labor.

Se contrataron 2 nuevos consultores, que a diferencia de los demás no son Ingenieros de Sistemas, sino expertos en procesos particulares. Se quiso cambiar la estrategia de la selección de los especialistas a contratar, debido a que en nuevo Sistema Advance no demanda tanto conocimiento técnico, pero si mucho más conocimiento orientado a procesos. Además por el nivel y experticia de nuestros la exigencia es cada vez mayor.

En cuanto a soporte se desarrollaron las labores propias de apoyo a clientes de la base instalada tanto para los de v8 y los nuevos de Advance ERP Cloud.

El apoyo presencial del personal de DMS Colombia se redujo al 100% y se tuvo soporte virtual parcial para temas de HelpDesk.

**META 2020:** Un aspecto que nunca debe faltar es la formación del Personal, por lo cual se continuará con esta actividad, de cara al mejoramiento continuo.

Se espera lograr la implementación del esquema completo de soporte, contando con personal para HelpDesk, Soporte / Calidad, dentro de todos los niveles establecidos.

## **DESARROLLO**

La cuota de desarrollos orientados al nuevo sistema Advance ERP Cloud fue aportada por DMS Colombia, quienes 100% la autonomía de los fuentes, por lo tanto la dependencia en la actualidad es total.

Se continuó la labor del día a día en cuanto a los cambios legislativos y garantías del producto.

Se continuó con la asignación tiempo completo de un recurso local para desarrollar las funcionalidades faltantes en los módulos negociados con el cliente CONDELPI.

Se trabajaron conjuntamente nuevos proyectos con este cliente mismo cliente, donde se espera recuperar un poco lo invertido.

**META 2020:** Cerrar al 100% las brechas del proyecto del cliente CONDELPI y concentrar todos los esfuerzos del recurso en nuevos proyectos, en los cuales los clientes inviertan.

## **ADMINISTRACIÓN - GERENCIA**

En Octubre se realizó una convocatoria general en la casa matriz, Medellín - Colombia, donde nos presentamos funcionarios de todas las sedes y directores representantes de cada área. Fue una convención de 2 días en los cuales cada asistente presentó las cifras del año y su plan para el año 2020. Compromisos, metas y fechas.

El objetivo principal fue enfatizar en la meta colectiva de la empresa y tener claras las directrices de los dueños. Enfoque 100% Advance para todos los sectores, pero sacándole mayor provecho a nuestro sector fuerte que es concesionarios.

Otro énfasis importante que hizo la Presidencia, en cabeza de Juan Diego Machuca y que viene repitiendo en reuniones anteriores, fue suspender la comercialización y nuevos desarrollos sobre el ERP v8. Todo cliente nuevo debe estar con Advance ERP Cloud.

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

A nivel operativo del Área, se crearon los templates en el sistema, lo cual facilita el proceso de facturación, mes a mes.

Se concilió la cartera del sistema vs. El consolidado de Excel.

Se realizaron reuniones periódicas con la Contadora, donde se tomaron decisiones oportunas de casos particulares.

Se realizó la remodelación de la oficinas, haciendo una importante inversión que va en pro del bienestar del personal y la imagen de la compañía.

**META 2020:** Reuniones con contabilidad a cierre de mes. Ajuste constante de procesos administrativos de cara al control. Automatización de procesos generales, en nuestra herramienta Advance.

Gestión efectiva de recuperación de cartera, particularmente de los proyectos de implementación en los cuales se manejan montos altos.

## **COMERCIAL PREVENTA / VENTA**

Gracias a los resultados de la implementación del Advance ERP Cloun en DISTRIVEHIC, el cual ya está 100% localizado al país, al sector automotriz y a las marcas propias de este cliente, se lograron cerrar y avanzar varias negociaciones. Esto finalmente impulsó la comercialización del producto, tal como se esperaba, por ser un caso de éxito.

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

- Cabrerautos
- Ecuawagen
- Rulhermaq
- Global Plan
- Maxximundo
- Grupo Induauto, compuesto por: Indusur, Motrac e Induwagen. Llegando a las 300 Licencias.

De la base instalada se hizo una gestión importantísima con los siguientes clientes:

#### **CERRADOS:**

- Grupo MEP (Mirasol, E.Maulme, Proauto/Recuperación) + AutoFactor e ImpoFactor (Empresas nuevas del Grupo)
- Impartes (Cierre en Ene/2019) (Impartes, Esge/Nueva)

#### **EN PROCESO:**

- Vallejo Araujo (Vallejo, Imbauto/Recuperación, Dismarklab/Nueva, Way Express/Nueva, Hertz/Nueva, La Plaza Shopping/Nueva.
- Autodelta
- Coreptec

En AYASA se realizó una labor importantísima, participando en un proceso de licitación para la adquisición del CRM Comercial, Posventa y Marketing. Se enviaron los requisitos a finales del año. Estamos a la espera de la cita para presentación de la demo a inicios del 2020.

**META 2020:** Cierre de negociaciones con Autodelta, Coreptec, Vallejo y Ayasa.

#### **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):**

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

**2019 ->  $58,571.08 / 700,610.50 = 8.36\%$**

*Comparando con el año anterior se presenta una variación positiva del 17% en las ventas totales del año, por lo cual la rentabilidad aumenta considerablemente. El cierre de las negociaciones de venta del nuevo Sistema Advance ERP Cloud impulsó fuertemente el crecimiento de las ventas.*

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

2018 -> 351,998.60 / 282,758.60 = 1.245

2019 -> 413,370.00 / 310,132.74 = 1.333

*Para el año 2019 por cada peso de obligación se contó con 1.333usd para respaldarla, por lo que se aumentó el respaldo, con respecto a años anteriores.*

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

2018 -> 351,998.60 - 282,758.60 = 69,240.00

2019 -> 413,370.00 - 310,132.74 = 103,237.26

*A pesar de darse un aumento importante tanto en los activos corrientes como en los pasivos corrientes, al momento de 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.*

*2019 se cierra como un buen año para así proyectarnos a un 2020 que lo supere.*



ALEXANDRA MENESES GÓMEZ

**Apoderada de la Gerencia General DMS ECUADOR**