

Quito, 13 de marzo de 2015

INFORME DE GERENCIA PARA LOS SOCIOS

Señores socios de la empresa Proactinfo Soluciones y Servicios Cía.Ltda., cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias, a continuación presento el informe sobre las actividades de la compañía en el período comprendido entre enero y diciembre del 2014.

Sobre las operaciones

Durante el año 2014 Proactinfo continuó con la oferta de servicios de consultoría en las mismas líneas que se definieron en el plan original: Inteligencia de negocios, gestión de relaciones con clientes, planificación estratégica de recursos y plataforma de sistemas operativos para el manejo eficaz de servicios informáticos en red, todos ellos alineados a la filosofía del software libre.

Una vez afianzado el producto de planificación estratégica de recursos desde el segundo semestre del año pasado, el siguiente paso fue enfocarse en el sistema de recursos humanos totalmente adaptado a las necesidades del mercado ecuatoriano, que se venía trabajando en alianza estratégica. Para ello, y de acuerdo a lo planificado, a partir de octubre del 2014 se contrató una persona con perfil profesional de administración a quien se le dio la capacitación necesaria directamente con el fabricante y se le encargó además el apoyo para el posicionamiento del producto en el mercado.

En cuanto a la línea de negocio diseñada el año pasado, referida a la gestión de servicios públicos domiciliarios, es positivo informar que luego de superados los contratiempos, el 31 de enero de 2014 se inscribió la reforma de los estatutos que posibilita la participación de nuestra empresa en procesos de compras públicas que tengan este componente. Con ese trámite finalizado, se iniciaron los contactos necesarios para dar a conocer el servicio especialmente a nivel de GAD Municipales y Empresas Públicas de Agua Potable. Como resultado del esfuerzo, el 11 de septiembre de 2014 se nos adjudicó el contrato para "Elaborar herramientas conceptuales y técnicas para la gestión de servicios de agua potable" el cual tiene una duración de 4 meses. Hasta finales de diciembre de 2014 los entregables definidos en dicho contrato han sido presentados sin retraso y a entera satisfacción del cliente, lo cual nos permite sentirnos optimistas con respecto al futuro de esta línea.

El año pasado se reiteró en Junta General la necesidad de seguir incorporando líneas de negocios a la oferta de Proactinfo. Para dar cumplimiento a la directiva se analizaron varias alternativas y, como resultado, se recomienda incorporar una línea de servicios de capacitación en virtud de la experiencia que en el tema poseen dos de los socios. Nuestra recomendación es apartarse de la línea tradicional de formación presencial y, más bien, construir una alianza con alguna empresa que tenga un fuerte



componente de formación en línea que es un rubro un tanto más difícil de comercializar, pero que está más acorde al plan de expansión de la empresa que establece crecimiento moderado. Así mismo recomendamos no atender directamente a las empresas sino más bien entrar a través de Cámaras de Empresarios e Industriales, así como operadores mayoristas de formación establecidos en el país.

Tomando en cuenta los nuevos segmentos en los que ahora se enfoca la empresa, se recomienda un aumento de capital de por lo menos treinta y cinco mil dólares (USD.35.000) para que el patrimonio nos permita participar en procesos de mayor envergadura como los que podrían representar los servicios domiciliarios y la capacitación en línea. Para la planificación de este importante proceso, a partir de noviembre de 2014, se ha contratado una persona con perfil financiero quien ha manifestado interés en ser un socio nuevo comprometiendo un dinero en efectivo que se ha ingresado al banco y contabilizado en la cuenta Aportes Irrevocables de Capital.

Sobre actividades de mercadeo.

Siguiendo los lineamientos del plan de mercadeo, se sigue distribuyendo el boletín electrónico mensual "Código abierto al día". El número de suscriptores se mantiene estable y en general se recibe buenos comentarios sobre el contenido del boletín. Haciendo un análisis del número de visitas y tiempo promedio de permanencia en la página para la lectura de los artículos, se puede afirmar que este medio cumple con el objetivo de posicionar el nombre de la empresa.

Se contrató a una empresa especializada para la reconstrucción total de nuestra página web bajo los parámetros de abandonar el concepto presentado de una empresa solamente dedicada al software libre, para difundir las características de las nuevas líneas de negocio y el cambio del anclaje hacia los conceptos de Tecnología, Gestión y Finanzas con un transversal de Formación. Se estima publicar la nueva página en los primeros meses del 2015.

Paralelamente al nuevo anclaje, se está diseñando una nueva identidad corporativa que incluye el rediseño del logo y será utilizada en tarjetas, folletos, carpetas y hojas membretadas.

Sobre los informes financieros

La contadora externa entrega para conocimiento del Gerente General los balances general y de pérdidas y ganancias cortados al 31 de diciembre de 2014, los mismos que reposan en los archivos de Proactinfo y cuya copia será entregada a los socios junto con la convocatoria a Junta General de Socios.

Dentro de las cuentas por cobrar de la compañía todavía consta la deuda que mantiene con nosotros la empresa SEDEMYPE (en liquidación) por un monto de \$8.520. Es recomendación de esta administración comenzar el provisionamiento de esta cuenta por cobrar en una cuenta de incobrables, debido a que las noticias sobre el

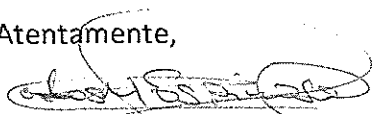


proceso de liquidación dejan claro que no hay un avance significativo y las probabilidades de cobrar esta deuda son muy bajas.

Fuera de lo anotado, no hay cifras que observar en los activos ni en los pasivos. No hay obligaciones pendientes fiscales o de seguridad social. Simplemente informar que el año termina con una utilidad bruta de \$7.938,66 cuyo destino deberá ser determinado por los socios en la Junta General.

Hasta aquí el informe sobre la gestión realizada en el año 2014.

Atentamente,



Carlos Espinosa García
Gerente General