

Quito, 25 de marzo de 2016

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 2015.

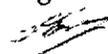
Sobre las operaciones

En el año 2015 se culminaron los proyectos de consultoría de gestión con dos clientes del sector privado, específicamente en temas de ERP. Como consecuencia directa de dichos proyectos, el sistema informático Libertya ha sido totalmente localizado para la normativa ecuatoriana y está listo para ofrecerlo más agresivamente en el mercado.

En cuanto a la línea de negocios de consultoría de gestión para empresas de servicios públicos domiciliarios se culminó el proyecto del aula virtual con la caja de herramientas para servicios de agua potable, el mismo que fue entregado en el plazo previsto y a entera satisfacción del cliente. Para continuar el desarrollo de esta línea se diseñaron talleres de capacitación que fueron contratados por un cliente para dictarse durante los meses finales del año 2015 y los meses iniciales del 2016; en el período objeto de este informe se llevaron a cabo los talleres en Cuenca, Macas y Portoviejo. Se realizaron contactos con varias empresas del ramo para ofrecer los servicios de consultoría, producto de los cuales se han identificado prospectos que se espera concretar en el año 2016.

Con miras a la expansión de la empresa ordenada el año pasado por la Junta General, se tomó la decisión de abrir una oficina con el objetivo de atender a la región costa, empezando por las provincias de Manabí y Guayas. Durante la primera mitad del mes de marzo se realizó la inversión enfocada en remodelar la oficina que se alquiló en la ciudad de Manta y dotarla de los muebles y equipos necesarios para su operación. El total de dicha inversión fue de: USD7.438 que se desglosan de la siguiente manera: mobiliario de oficina, USD 2.855; equipos de computación, USD 2.995 y adecuaciones oficina, USD 1.588. En la segunda quincena de marzo se contrataron tres profesionales para encargarse de labores de mercadeo, consultoría y administración en la oficina de Manta. El presupuesto mensual para el funcionamiento se estableció en USD 3.000 incluyendo sueldos y beneficios, alquiler, condominio, servicios básicos y suministros.

En concordancia con el lineamiento de la Junta General de transformar a Proactinfo de una empresa de servicios de software libre en una firma consultora de tecnología, gestión y finanzas, se analizaron diversas alternativas después de lo que se determinó que una línea de negocios con razonable potencial son las actualizaciones de los catastros prediales municipales. Se tomaron las acciones tendientes a establecer las alianzas estratégicas, se contrató en mayo dos profesionales, uno con el perfil de Ing.



Geógrafo y otro con el perfil de Ing. de Sistemas y se hizo una labor preliminar de difusión. Como resultado del esfuerzo, el 9 de junio de 2015 se nos adjudicó el contrato de consultoría para “Elaborar herramientas para la gestión de catastros” con una duración de 90 días. Los entregables definidos en dicho contrato se presentaron dentro de los plazos y a entera satisfacción del cliente, lo cual nos permite sentirnos optimistas con respecto al futuro de esta línea. En el mes de noviembre fue adjudicado, a un consorcio del que forma parte Proactinfo, el catastro predial de un cantón, sin embargo por diversos problemas internos del GADM el contrato aún no ha sido firmado, se espera iniciar este proyecto en enero del próximo año.

En cuanto a la línea de negocios de formación por internet, el 27 de abril de 2015 se firmó un contrato de distribución con el Centro de Estudios Adams, empresa de formación organizacional y empresarial fundada en 1957; la duración del contrato es de dos años prorrogables automáticamente y su objeto es promocionar y comercializar cursos de capacitación y formación profesional en línea. En el marco de este contrato se iniciaron contactos con prospectos, sabiendo de antemano que el proceso de vender capacitación es largo, sin embargo, se logró perfilar algunos interesados a los cuales se debe seguir trabajando con la expectativa de concretar negocios en el año 2016.

Sobre actividades de mercadeo.

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 enfocada solamente en software, 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 en línea. La página desarrollada cumple las expectativas de la empresa y será un importante vehículo de mercadeo.

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

Se elaboraron e imprimieron nuevos folletos para el perfil de la empresa, los servicios públicos domiciliarios, el catastro multifinanciero y, como prueba de concepto, de una nueva línea de negocios de Investigación y Consultoría Estratégica para promocionar servicios de estudios de opinión pública, estructura económica e mercados y encuestas; este folleto se ha entregado a varios prospectos cuya respuesta permite recomendar la definición más detallada de este producto en el corto plazo.

Sobre los informes financieros

La contadora externa entrega para conocimiento del Gerente General los balances general y de resultados cortados al 31 de diciembre de 2015, los mismos que reposan



en los archivos de Proactinfo y cuya copia será entregada a los socios junto con la convocatoria a la próxima Junta General de Socios.

Siguiendo la recomendación para realizar un aumento de capital que nos permita participar en procesos de mayor envergadura en las líneas de servicios domiciliarios, los catastros y la capacitación en línea, se definió el plan de acción. Lo primero fue aceptar la participación de un nuevo socio en la empresa en Junta Extraordinaria, luego se formalizó el documento para la cesión de acciones y, finalmente, el 13 de mayo de 2015 se notariizó la Escritura de Aumento de Capital por 39.600 dólares. Los valores correspondientes fueron depositados oportunamente por los socios y contabilizados como Aportes Irrevocables de Capital. Según nos informa el abogado a cargo de los trámites, inconvenientes han impedido que se inscriba el aumento en un ente de control por lo que se debe esperar que se resuelvan. A la fecha no se cuenta con un estimado del tiempo adicional que podría tomar.

Con respecto a las cuentas de resultados debo informar que los gastos incurridos en el funcionamiento de la nueva visión, especialmente en la oficina de Manta, no han tenido el impacto deseado en los ingresos puesto que no se logró concretar ningún proyecto pese a los esfuerzos realizados. En el mes de noviembre se tomó la decisión de recortar el personal de la oficina y mantener solamente el local con la expectativa de firmar un negocio con una importante institución de Manta.

El resultado neto del ejercicio muestra una pérdida que preocupa y de la que consideramos razonablemente factible recuperarse en el próximo ejercicio.

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.

Hasta aquí el informe sobre la gestión realizada en el año 2015.

Atentamente,


Carlos Espinosa García
Gerente General