

INFORME ANUAL DE GERENTE GENERAL PARA LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA

AÑO 2019

En cumplimiento de la obligación establecida en las normas legales vigentes y de acuerdo con los términos señalados en el reglamento para la presentación de los Informes Anuales de los Administradores a la Junta General dictada por la Superintendencia de Compañías mediante resolución N92-1-4-3-0013, cúmpleme someter a conocimiento de los señores socios de la compañía Webcoop System Cía Ltda. El siguiente informe de actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2019.

ANTECEDENTES

1. La empresa aún no empieza operaciones debido a que los clientes que en su mayoría son instituciones cooperativas de ahorro y crédito, necesitan de la certificación de la compañía como empresa de servicios auxiliares calificada por la Superintendencia de Economía Popular y solidaria, para poder ofrecer los servicios de la compañía.
2. La empresa cuenta con un Patrimonio de \$148.555,92 según los datos del Balance figuran principalmente las patentes de dos software que están siendo comercializado en el país, rubros de Bienes valorados en \$44.464,42 adicional a esto se debe sumar una cartera complicada de cobro desde el año 2018 de \$25.000,00 del contrato de implementación de la cooperativa Imbacoop.
3. La falta de liquidez en la empresa hace que no iniciemos operaciones en el mes de enero, y se pretende iniciar en el mes de febrero, para ello ya se ha realizado la adquisición de la firma electrónica, para poder facturar e iniciar ventas a nombre de la compañía.
4. El proyecto Webcoop el cual mantiene los clientes con soporte técnico contratado, tiene un ingreso de \$6.000 mensuales, los cuales no cubren los gastos y costos operativos de 10 personas contratadas para brindar el servicio de soporte técnico a las cooperativas de ahorro y crédito.
5. para cubrir los desfases en las estrategias del plan de comercialización se establece realizar ventas mensuales de 5.000, con los cuales equiparamos los costos, sin que con ello generemos una rentabilidad adecuada.

ACCIONES DE GERENCIA

1. Se desarrollo un plan estratégico el cual proyecta a la empresa un crecimiento adecuado mediante el mejoramiento del servicio técnico de los clientes que tienen contratado el servicio con el Ing. Guayasamín.
2. Dentro del plan estratégico que está proyectado hasta el 2023, se pretende migrar los aplicativos a una nueva tecnología, que permita posicionar a la empresa entre las más grandes distribuidoras de software del país, cuyo costo sobrepasará los \$100.000 por costos de desarrollo.
3. Otro de los principales objetivos que se pretende, consiste en internacionalizar los productos y expandir la comercialización al mercado Peruano, para ello se inicia conversaciones con al Empresa COGNITIVESOFT de Perú para comercializar inicialmente el software websarlaft.
4. La empresa tiene cuentas por cubrir por un valor de \$15.000,00 dólares mensuales, los cuales no son cubiertas por los contratos de soporte técnico, teniendo un déficit de \$5.000,00 dólares, para ello se implementa el área de comercialización creado para realizar un plan de ventas que permita cubrir el déficit mensual que tiene la empresa.
5. El Proyecto Webcoop cuenta con 10 empleados altamente capacitados en desarrollo de software y conocimiento financiero, los cuales son el pilar fundamental del servicio que ofrece la empresa, tres de ellos están contratados como honorarios profesionales, debiendo incorporarlos a la nomina de la empresa.
6. Se gestiona a nivel de Gerencia General visitas a cada cliente, se plantean planes comerciales de crecimiento e incentivos a manera de ventajas competitivas y de crecimiento tecnológico a fin de reajustar los precios de soporte técnico lo que nos permitirá mejorar nuestros ingresos mensuales.
7. La falta de un capital de trabajo fuerte en la Compañía nos frena para conseguir nuevos clientes y competir con otros distribuidores de software que han reducido sustancialmente los costos de los productos, por ello es necesario incursionar en nuevos mercados financieros como Cajas de Ahorro y Crédito, las cuales serán implemetadas a base de Outsourcing, con costo asequibles a dichas organizaciones que son pequeñas

pero que según el último registros gubernamental existen cerca de 12.000 cajas de ahorro y crédito en el país, estableciendo una buena oportunidad de negocio en este nicho de mercado.

RECOMENDACIONES

1. La mayoría de Clientes frente al requerimiento de trabajar con empresas auxiliares calificadas por la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, van a tener que ir contratando los servicios de la compañía, ya que no pueden seguir trabajando con personas naturales.

2. En caso de no poder recapitalizar el negocio, se buscaran socios capitalistas o de venta de participaciones para obtener mejor liquidez fundamental para dar vida a la empresa.

Es preciso en estos momentos de crisis no dejar de lado la idea de que pueden existir oportunidades de Venta de la Compañía a Empresas que quieran invertir, tengan un musculo financiero fuerte y asuman el riesgo.

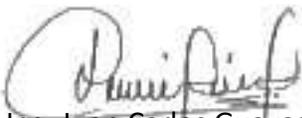
3. Se buscaran mejores estrategias de comercialización, tratando de disminuir el riesgo y obtener rentabilidad.

4. En general se harán estudios para concluir y fortalecer la comercialización de los productos que dejan más rentabilidad y así llegar a compromisos buenos con Formuladores, y Distribuidores.

Lo antes mencionado es una gestión que se la viene realizando todo el tiempo, lamentablemente los resultados no son los que se ha proyectado por que hace falta una mayor inyección de capital, tomando en cuenta que la empresa es totalmente nueva.

Es todo cuanto puedo informarles, considerando que la Compañía ha cumplido con sus obligaciones societarias, tributarias y laborales, de acuerdo con la normativa legal y reglamentaria vigente.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Guayasamín

GERENTE GENERAL