

INFORME DE LABORES 2012

GERENCIA

PROPRAXIS S.A

1. Presentación

El 2012 ha representado para Propraxis un año de análisis y replanteamiento del modelo de negocios que se había venido manejando con anterioridad, el cambio consistente en la formación de unidades de negocio permitió visualizar con claridad el nivel de rentabilidad de diferentes proyectos, así como también un mayor control de los costos y tiempos dedicados a cada trabajo.

El presente reporte tiene como objetivo mostrar con claridad la situación de la compañía para el año 2012, espero que la información existente sea un soporte para la toma de decisiones sobre estrategias y pasos a seguir durante el 2013.

2. Cumplimiento de objetivos económicos

2.1 Resultados del ejercicio 2012

Las ventas de Propraxis del año 2012 son de USD 556.936,50 (QUINIENTOS CINCUENTA Y SEIS MIL NOVECIENTOS TREINTA Y SEIS CON 50/100 DÓLARES). Durante este ejercicio económico se generó una pérdida de USD 22.055,64 (VEINTE Y DOS MIL CINCUENTA Y CINCO CON 64/100).

2.2 Comparación con resultados del ejercicio anterior.

Durante el año 2011, las ventas de Propraxis fueron \$569.441,78 (QUINIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y UNO CON 78/100), lo cual generó una utilidad de \$23.346,40 (VEINTE Y TRES MIL TRECIENTOS CUARENTA Y SEIS con 40/100 DÓLARES).

Las ventas reportadas durante el 2012 fueron un 2% menores a las del año 2011, así también, mientras en el 2011 existió utilidad, este año se han registrado pérdidas, esto se debe principalmente a la falta de facturación de dos proyectos importantes que debido a diversas circunstancias no pudieron finalizar durante este año.

2.3 Principales logros

Entre los principales logros durante este año se pueden mencionar:

- Mayor automatización de los procesos, al contar con mayor experiencia en los procesos de escaneo y procesamiento de bases de datos.
- Contar con una infraestructura más liviana que la que se tenía a principios de año, incluyendo principalmente la reducción de personal de diversas áreas de la empresa.
- Mayor control en el manejo de proyectos, debido a la nueva estructura de unidades de negocios con la que se ha venido trabajando.

3. Descripción del soporte empresarial

3.1 Ámbito administrativo

Durante el 2012 existió un cambio fundamental en el área administrativa, se decidió trabajar con una persona externa para el manejo del área Contable, en lugar de contar con personal fijo dentro de esta área, esto responde a una nueva política de manejar una estructura más liviana y sostenible en el largo plazo.

3.2 Ámbito legal

El cumplimiento de las obligaciones tanto con el Servicio de Rentas Internas como con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, ha sido siempre una prioridad para Propraxis, durante el 2012 hemos cumplido a cabalidad con los requerimientos de estas dos instituciones, así como también con las demás obligaciones legales propias de la empresa.

3.3 Ámbito laboral

Para finales del 2012 la nómina de empleados de Propraxis cerró con 10 empleados fijos, a más del soporte externo de un Contador.

Sección	Número de personas
Gerente General	1 Persona
Gerencia de Proyectos	2 Personas
Ingeniero de Sistemas	1 persona
Ejecutivo de Cuenta	1 persona
Supervisores de Campo y operación	2 personas
Personal administrativo	2 personas
Personal estudios cualitativos	1 persona
Total personal fijo	10 personas
Contador	1 persona

Esta estructura es bastante más liviana que la obtenida en el año 2011 que terminó con una nómina de 15 empleados fijos, esto obedeciendo al nuevo modelo de negocios planteado de contar con una estructura más liviana que permita una mayor rentabilidad durante el 2013.

Por otro lado, la organización de trabajo cambió, ya que se dividieron los proyectos en unidades de negocios compuestas por un Gerente de Proyectos, un Ejecutivo de Cuentas y un Supervisor de Campo, esto permitió una mayor organización y control de los proyectos, además de un mayor entendimiento sobre la rentabilidad de los mismos, y una mayor velocidad en la entrega de los proyectos.

3.4 Infraestructura

3.4.1 Infraestructura física

A finales del 2012 se tomó la decisión de buscar nuevas opciones de arriendo para una oficina de Propraxis. Se buscaron opciones cuyos costos sean más bajos, con una buena ubicación y que además estén adecuados a la nueva estructura de personal de la empresa. Finalmente se seleccionó una casa ubicada en la Naranjos 2-40 y Avenida de las Américas, el traspaso a esta nueva oficina se espera para principios del 2013.

Por otro lado, al trabajarse con unidades de negocios, se ubicó a los Ejecutivos de Cuenta y Gerentes de Proyectos en una misma oficina, con la finalidad de facilitar la coordinación de los proyectos.

3.4.2 Infraestructura tecnológica.

Durante el 2012 Propraxis ha mantenido la misma infraestructura tecnológica que la existente en el 2011. El personal ha adquirido mayor práctica y conocimiento sobre el manejo de hardware y software para digitalización de encuestas, lo que ha facilitado y agilizado el procesamiento de trabajo de campo, lográndose también un trabajo más automatizado y con mayor calidad.

4. Limitaciones en el desarrollo de actividades.

Una de las principales limitaciones para Propraxis durante el 2012 fue la demora en tres procesos importantes de consultoría lo cual a su vez causó dificultades en cuando a la liquidez de la empresa y provocó que el año cerrara con pérdidas. Sin embargo, esta experiencia ha permitido que la empresa decidiera cambiar su modelo de gestión, buscando como objetivo prioritario la rentabilidad, los resultados de este cambio de modelo se verán con claridad durante el próximo año.

5. Actividades en proceso

- Se continúa el reajuste a un nuevo modelo de gestión en el que se busca mantener una estructura más liviana, trabajar únicamente en proyectos que sean rentables para la empresa y concentrarnos en un mayor control de los costos variables, es decir estamos pasando de un modelo de negocio de participación de mercado a un modelo de negocio enfocado en la rentabilidad.
- Se considera primordial la automatización de los informes ya que esto permitiría reducir tiempos de entrega, errores en digitación de datos y daría un valor adicional para nuestros clientes. La búsqueda de un software que permita esta automatización ha comenzado durante el 2012 y se espera que el próximo año se finalice este proceso.
- El trabajo en el sector público continuará siendo importante durante el próximo año, se esperan varios trabajos de investigación de Mercado con importantes empresas públicas. Por otro lado, es importante mantener nuestra relación con el sector privado, se estableció una relación comercial con algunas de las empresas más importantes del país con las que se ha trabajado exitosamente en el 2012 y con la que se plantea trabajar durante el próximo año. Por otro lado, se busca aprovechar las fortalezas de las nuevas instalaciones para realizarán actividades para promocionar nuestros productos entre estos clientes del sector privado, y ofertar nuevos productos, más rentable y de más fácil realización.

Atentamente



Bernardo Moreno Vega

GERENTE

PROPRAXIS S.A