

*Junta General Ordinaria de Accionistas
PRAGMATICA CONSULTING SERVICES-PRAGMATICA CONSULTING C.A.
Ejercicio Económico del 1ro de Enero al 31 de Diciembre de 2016*

INFÓRME DE GERENCIA GENERAL

Tal como se preveía en las proyecciones realizadas en el último trimestre del año 2015, el arranque del año 2016 fue lento y complejo. Muchos de los posibles clientes a los que se contactó y envió ofertas de servicios propusieron aplazar cualquier tipo de contratación hasta entender cuáles serían las condiciones económicas del año 2016.

Durante el primer trimestre del año 2016 enfocamos esfuerzos en consolidar el portafolio de servicios de PRAGMATICA Consulting Services C.A. Se mantuvieron un número importante de reuniones con potenciales clientes del sector Agro-industrial y de Alimentos, incluyendo ONG's y entidades del sector público a quienes no solo se les presentó ofertas económicas de servicios de consultoría sino que también se les expuso lineamientos técnicos y gerenciales sobre el mencionado sector con el objetivo de generar interés en nuestro portafolio de servicios.

A principios del segundo trimestre del año 2016 se logró concretar el primer contrato de servicios de consultoría relacionado con el sector de alimentos y su posicionamiento, manejo y administración en redes sociales. Se cumplieron los objetivos del contrato y al mismo tiempo, se reforzaron las capacidades y conocimientos de nuestros colaboradores en el ámbito de las redes sociales. De este aprendizaje se derivaron varias estrategias y propuestas que se irán implementando en el transcurso del año 2017 para utilizar el esquema de redes sociales como herramienta de posicionamiento de nuestro portafolio de servicios.

En el segundo trimestre del 2016 se lograron concretar dos contratos adicionales con clientes para los cuales ya se habían realizado trabajos anteriores. El primer asesoramiento se relacionó al sector cacao y al segundo al sector de vegetales provenientes de asociaciones de productores agro-ecológicos. Los mismos se cumplieron a cabalidad y a tiempo y además permitieron visibilizar ante el cliente debilidades adicionales en las asociaciones analizadas por lo que ya se han remitido las propuestas económicas para desarrollar servicios de consultoría adicionales sobre estos temas.

En general, se observa que a pesar del corto tiempo de operación que tiene la empresa, nuestros servicios de asesoramiento y consultoría se van posicionando como servicios de calidad a un costo accesible. La planificación para el año 2017 incluye correr los posibles negocios generados a lo largo del último trimestre del año 2016. Adicionalmente se están realizando contactos y acercamientos para definir el modelo de negocio para representar en el país a la Certificación de empresas tipo B. Este

concepto se está posicionando rápidamente en negocios pequeños y medianos por lo que tiene un potencial de desarrollo importante.

En cuanto a temas financieros, a través del balance general y estado de resultados presentados, se evidencia un crecimiento importante del giro de negocio de PRAGMATICA Consulting Services. Es importante señalar que a la fecha todas las obligaciones legales, tributarias y con terceros se encuentran totalmente cumplidas por lo que el enfoque de trabajo para el próximo año será el de concretar las propuestas de servicio efectuadas durante el 2016.

El año 2017 será difícil dentro del contexto económico, esto afectará directamente la prestación de servicios de consultoría especializada que ofrece nuestra empresa ya que los potenciales clientes han sabido manifestar que están reestructurando sus costos de operación y que por el momento consideran que no es indispensable contar con servicios externos de consultoría. A pesar de esta amenaza la actual administración realizará las gestiones pertinentes que estén a su alcance para lograr los objetivos planteados para el nuevo ejercicio económico.



Santiago Tinajero Buena
Gerente General

Dado en Quito, a 27 de Marzo de 2017