

Quito, 25 de abril del 2016

Informe de Gerencia

Señores

ACCIONISTAS PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Ciudad.-

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2015.

ASPECTO ADMINISTRATIVO.-

Durante el año 2015 la estructura de la empresa terminó de consolidarse. El principal objetivo sobre este tema ha sido cumplido logrando ya una distribución adecuada de las responsabilidades en las gerencias de cada Unidad de negocio y sus respectivos equipos.

Cada unidad de negocio es un centro de costos a detalle en nuestros sistemas y registros lo cual nos permite tener a disposición los datos necesarios para llevar un control cercano de cada área y tomar decisiones ágilmente.

El 2015 también fue el año en el que empezamos a trabajar en la estrategia de la empresa y para lo cual todo el equipo de gerencias ha venido realizando lecturas y reuniones periódicas para transmitir el DNA de la organización a ellos como cabezas y así pueda esta información fluir hacia toda la organización.

Como es costumbre la empresa estuvo siempre a día con las entidades de control, en sus pagos de impuestos y de sueldos.

ASPECTO LABORAL.-

Durante el 2015 la empresa contrato una consultoría para establecer y mejorar nuestro proceso de selección y evaluaciones al personal. El resultado obtenido de dicha consultoría y un enfoque importante en el tema, ha logrado llevarnos como empresa a tener claros los cargos, niveles salariales y KPIs que rigen en la contratación y la evolución del personal dentro de la organización. Hemos dado un paso importante en poder medir adecuadamente la productividad de nuestros equipos. Sabemos que debemos mantener a la empresa inclinada hacia remuneraciones variables sobre resultados en su mayoría, dado que el peso real de la empresa está en su nómina. Es un tema amplio en el cual seguiremos trabajando para siempre ir optimizándolo.

La rotación de personal en éste periodo bajó comparado al anterior. Siendo de un 31% en el 2014 y del 23% en el 2015. Sabemos que con lo expuesto este número deberá ir decreciendo aún más a futuro. Si bien es una industria acostumbrada a una alta rotación, sabemos que es de vital importancia reducir estas cifras.

ASPECTO ECONOMICO. -

Las proyecciones iniciales para el 2015 preveían un retorno más rápido en la inversión que la empresa realizó durante todo el año en las nuevas unidades de negocio. Así también con la inversión en potenciar la oficina de Guayaquil.

Si bien los resultados económicos no fueron los esperados hemos logrado marcar hitos muy importantes para la empresa a largo plazo:

- UN PAC: Es la unidad de negocio que ha permitido invertir en el resto. Ahora que empezamos a tener a cada UN autosuficiente esperamos volver a ver los resultados que siempre se manejaban con PAC.
- UN SAP: Contamos ya con un equipo de 8 personas completamente capacitadas y ahora ya experimentadas para ejecutar proyectos de manera efectiva y asegurando la calidad para los clientes. Una base instalada de 7 clientes que permite generar referencias para darnos a conocer con este nuevo producto en el mercado. La competencia con SAP es la más fuerte que tenemos y los márgenes son los más bajos entre nuestras distintas UN.
- UN RPS: En este caso el equipo es también de 8 personas completamente capacitadas. De los 7 clientes 2 ya están en vivo. En este caso la relación con RPS Andino que sería nuestra única competencia es muy buena y hemos sabido trabajar de forma colaborativa en todo momento.
- UN INNOVACION: Es la unidad de negocio que se encarga de los proyectos de desarrollo a la medida la cual fue independizada de la UN PAC para permitirle el enfoque total en este tipo de proyectos. A finales del 2015 logramos el cierre de uno de los proyectos más grandes e importantes de todo el año y el cual se viene desarrollando con normalidad.
- UN EBILLING: Si bien esta UN genera ingresos importantes recurrentes por su modalidad SaaS, las ventas de facturación electrónica en el 2015 bajaron drásticamente comparadas al 2014. No fue un buen año en cuanto a nuevas ventas de FE pero sí con los recurrentes anteriores un ingreso que resulta muy rentable para la empresa.
- Oficina Guayaquil: Desde abril 2015 la empresa decidió potenciar comercialmente a esta sucursal contratando un Gerente Regional y mudándonos a un edificio corporativo. Si bien sabemos que se ha sembrado mucho y Provedatos ahora está en el radar como proveedor en dicho mercado, los resultados han sido bajos.

ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Las principales estrategias para el siguiente ejercicio económico 2016 son:

1. Para vender más: Independizar el departamento de ventas del departamento de Marketing. Incursionar y perfeccionar nuestro conocimiento y ejecución de Marketing a todo nivel dentro de la organización. Entender mejor nuestro mercado objetivo,

segmentación, competencia, precios, comunicación para poder asentar una estrategia real de mercadeo que vaya alineada junto a estrategia global de la organización.

2. Para tener mayor cohesión como empresa y ser más productivos: Enfocar energía de la Gerencia General a los temas importantes más que los urgentes, delegando lo más posible del día a día a los encargados. Con entregables medibles por parte de GG sobre mejoras estratégicas y claridad en los 4 principales motores de la empresa: Personas, Estrategia, Ejecución y Cash.
3. Renegociación en los términos y condiciones con SAP para buscar mejores condiciones en dicha UN.
4. Perfeccionar la medición de los KPIs para cada persona y cada área en las evaluaciones semestrales, siempre alineadas a los KPIs e hitos que se contemplen para la organización en general.
5. La fórmula utilizada para la oficina de Guayaquil será replanteada para asegurar no solo buenos resultados en generación de marca sino también en ingresos concretos y reales que hagan de ésta oficina una operación rentable.

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Durante el ejercicio 2015 la empresa ha obtenido ingresos netos de \$2'133988.98 y de total de costos y gastos \$2'076254.18, dando como resultado una utilidad bruta de \$57734.80. Sobre este valor se realiza el 15% de utilidades para empleados, el cálculo del impuesto a la renta del 22% y reserva legal.

VENTAS 2014: 1.965.100,15

VENTAS 2015: 2.133.988,98

CRECIMIENTO 2015: 8.59% en relación al periodo anterior

COSTOS Y GASTOS 2014: 1.718.470,19

COSTOS Y GASTOS 2015: 2.076.254,18

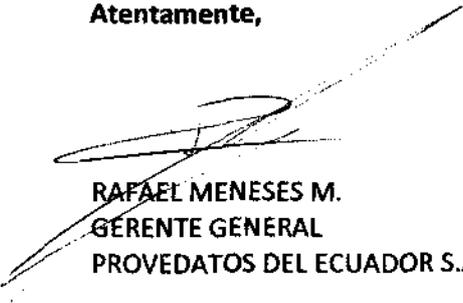
CRECIMIENTO 2015: 20.82% en relación al periodo anterior

Esto es acorde a lo expuesto en cuanto a lo que fue un año de inversión en nuevas líneas.

Es todo cuanto debo informar con relación a PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Para su conocimiento los documentos contables como los Balances del Ejercicio Económico se encuentran a disposición de los Señores Accionistas, en las oficinas de la Compañía.

Atentamente,



**RAFAEL MENESES M.
GERENTE GENERAL
PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.**