

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2016

PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Quito, 04 de abril del 2017

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2016.

1. Objetivos Previstos

- a. Cerrar los proyectos en ejecución para incluirlos en soporte, dirigidos siempre al objetivo de cubrir los costos de operación con ingresos recurrentes.
- b. Dar impulso a la gestión de ventas a través de la inclusión de Javier Guzmán en Guayaquil, quien estará a cargo de la generación de leads para él y los otros dos vendedores.
- c. Estabilizar la operación de la compañía a través del mejoramiento de las metodologías de implementación y desarrollo, y de un control más cercano del avance de proyectos, que nos permitan garantizar el cumplimiento de los cronogramas y presupuestos establecidos.

2. Hechos relevantes

- a. Cambio de Gerencia General en Julio de 2016. Como parte de la visión de generar empresas nuevas para la gestión de cada línea de negocio, se realizó el cambio en la Gerencia General, para distribuir de mejor manera el tiempo del personal gerencial en las distintas funciones que se generaron para la administración general de Grupo Provedatos.
- b. Inconveniente con el cliente Ecofroz generado por problemas en el proyecto de implementación del sistema RPS, evento que generó una devolución de un monto de \$60,000.00 al cliente.
- c. Inconveniente con el cliente Inselec, generado por problemas en el proyecto de implementación del sistema RPS. Al momento continúan las negociaciones, y se tiene la confianza de solucionar el impase y continuar normalmente con el proyecto, previo a la firma de garantías económicas iguales al valor de la implementación cancelado por el cliente.
- d. Inconveniente con el cliente Kypross, generado por problemas en el proceso de Facturación Electrónica como parte del proyecto de

implementación del sistema SAP B1. Se llegó a un acuerdo con el cliente y se definió un grado de responsabilidad en posibles problemas con el SRI hasta por un monto de \$35,000.00

- e. Cambio de estructura organizacional a través de la creación de compañías independientes para el manejo de las distintas áreas de la compañía. El área SAP está siendo manejada por la empresa ONE SOLUTIONS PROVEDATOS, en la cual Provedatos tiene una participación del 50%. El área RPS está siendo manejada por la empresa RPSSOFT, cuyos socios son los mismos de Provedatos. Levelap está manejando el área de Innovación y sus socios también son los mismos de Provedatos.
- f. Se decidió crear la compañía Nominaz para el desarrollo de una herramienta SAAS exclusiva de nómina, enfocado además a mejorar a la herramienta PAC a través de la inclusión de este nuevo software como módulo del sistema PAC.

3. Situación financiera

A la fecha la situación financiera de Provedatos del Ecuador S.A. está aún en proceso de estabilización como consecuencia de las condiciones acordadas para el traspaso de los distintos clientes a las nuevas compañías que están a cargo del manejo de las distintas líneas de negocio de Provedatos.

La principal complicación radica en la empresa RPSSOFT, misma que está manejando los proyectos en curso de la línea RPS, pero que no cuenta aún con ingresos para sustentar su operación, por lo que Provedatos ha procedido, según lo acordado, a pasar los fondos necesarios a RPSSOFT para su normal operación.

A continuación, se muestra un cuadro con los principales indicadores financieros del año 2016:

INGRESOS UNIDAD DE NEGOCIO	VENTAS REALES 2016	EGRESOS REALES	RESULTADO REAL
UN SAP	\$ 219,954	\$ 214,087	\$ 5,867
UN RPS	\$ 340,699	\$ 348,951	
UN PAC	\$ 1,007,300	\$ 572,521	\$ 434,780
UN INNOVACION	\$ 237,822	\$ 181,094	\$ 56,728
UN LEVELING	\$ 206,875	\$ 110,082	
OTROS	\$ 265,465	\$ 804,908	
TOTALES	\$ 2,278,115	\$ 2,231,643	\$ 46,472

Como se puede observar, la línea RPS, en la cual se produjeron la mayor cantidad de incidentes durante el año 2016, no solamente se vio afectada con un resultado negativo en su gestión como línea de negocio, sino que además contribuyó de manera importante en el aumento del rubro "otros" en los egresos de la compañía.

La línea SAP, que también registró incidentes en la gestión del 2016, de igual manera presenta un resultado bastante menor al esperado, y aportó también al aumento de los egresos en el rubro "otros".

Cabe anotar también que este mismo rubro "otros", contribuyó significativamente a los ingresos globales de la compañía, y corresponde principalmente a gestiones puntuales realizadas por presidencia en la venta de fuentes del sistema PAC, y en una revalorización de acciones de la empresa que maneja nuestro sistema educativo Idukay.

4. Estrategias para el presente año

El año en curso presenta una situación país bastante complicada, por lo que el pronóstico de ventas no debe ser muy optimista. Sin embargo, a través de la optimización de los recursos disponibles, y de una gestión agresiva en ventas, confiamos en que podremos tener un mejor año con respecto al 2016.

A continuación, se presenta el presupuesto de ventas que nos hemos planteado para este año:

	PRESUPUESTO
	VENTAS
VENTAS PAIS	\$ 406,400
DESARROLLO PAC	\$ 36,500
SOPORTE PAIS	\$ 384,465
EMILING	\$ 107,175
OTROS	\$ 174,900
TOTALES	

Con este presupuesto de ventas, y considerando el pronóstico de gastos de la compañía, se espera cerrar el año con una rentabilidad aproximada antes de impuestos del 7%.

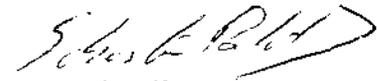
Como se mencionó en la sección de objetivos, dar un mayor impulso a la gestión de ventas en una prioridad de la empresa en este momento, enfocados en poder cumplir con el presupuesto planteado. Luego de la separación de la compañía en varias empresas, el área más afectada en cuanto a personal en la compañía fue precisamente la parte comercial, ya que nuestro director comercial pasó a otra de las compañías del grupo, y nuestro principal vendedor de igual manera. Es por esto que hemos contratado una persona en la ciudad de Guayaquil para dar impulso a las ventas en este importante mercado, y que pueda hacerse cargo también de la gestión a nivel nacional.

En temas de personal, estamos ajustando nuestros procesos para poder operar con la menor cantidad de personal posible. Es así como hasta el momento hemos recibido las renuncias de cuatro de nuestros consultores de soporte, y hemos podido adaptarnos y salir adelante sin reemplazarlos de momento.

Como parte de la estrategia adoptada para el presente año está también la optimización de los recursos administrativos, a través de la división de gastos entre las empresas del grupo, lo que genera para la compañía un rubro adicional de ingresos que no han sido parte de las previsiones en años pasados. Dentro de estos gastos están el arriendo de oficinas, personal contable, personal de RRHH y TI, entre otros.

Para finalizar, aprovecho esta ocasión para agradecer al equipo de colaboradores de PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A. por su valiosa contribución, a los señores Accionistas y al Directorio de la Compañía por su apoyo y confianza.

Atentamente



Sebastián Pólit
Gerente General
PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.