

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2017

PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Quito, 20 de marzo del 2018

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2017.

1. Objetivos Previstos para el presente año

- a. Cerrar los proyectos en ejecución para incluirlos en soporte, dirigidos siempre al objetivo de cubrir los costos de operación con ingresos recurrentes.
- b. Reestructuración del departamento comercial a través de una gestión de marketing digital centrada en Adwords y la incorporación de un gerente comercial en Quito.
- c. Apertura de una nueva línea de negocio denominada PAC SAAS enfocada inicialmente en el desarrollo de la versión SAAS de nuestro sistema PAC y orientada a un mercado TIR 3 (PYMES).

2. Cumplimiento de objetivos previstos del año 2017

- a. Cerrar los proyectos en ejecución para incluirlos en soporte, dirigidos siempre al objetivo de cubrir los costos de operación con ingresos recurrentes.
 - i. Se pudo cerrar exitosamente 5 proyectos, dentro de los cuales se encuentran dos que incluyen un desarrollo importante y se han convertido en referentes de nuestro trabajo: U&S y Confecciones Robalino. Sin embargo, aún nos queda pendiente el cierre de dos proyectos importantes, que deben cumplirse en el primer trimestre del presente año: COHECO y Goddard Catering Group.
- 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.
 - i. Este objetivo no se cumplió. La gestión de Javier no resultó ser lo efectiva que se esperaba, lo cual, sumado a una falta de cercanía

con la gestión comercial en Guayaquil, provocó su salida prematura y un efecto negativo en las ventas de PAC en general.

- 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.
 - i. Se ha venido trabajando en la mejora de nuestra metodología de implementación, lo cual nos ha permitido cerrar en cronograma y con éxito 3 de los 5 proyectos culminados en 2017. Está aún pendiente la depuración de nuestras metodologías para mejorar la coordinación entre áreas y permitir que los proyectos que incluyen desarrollo importante no sufran desfases en su presupuesto y cronograma.

3. Hechos relevantes

- a. Salida de Genaro Calderón, vendedor a cargo de la ciudad de Quito, a finales del mes de agosto. Esto tuvo un impacto negativo en las ventas en esta ciudad.
- b. Salida de Javier Guzmán, vendedor de la ciudad de Guayaquil, a finales del año, por falta de resultados. Javier estuvo 10 meses en la compañía y consiguió cerrar una sola cuenta al final de su gestión.
- c. Incorporación de Gabriella Colmenares como responsable del departamento de Marketing, a cargo de la generación de leads a través de una gestión basada principalmente en marketing digital.
- d. Renegociación del contrato con la empresa ESDINAMICO, aliado estratégico de Provedatos en el área de Facturación Electrónica. Este punto aún está en proceso de definición, enfocados hacia la eliminación de la dependencia que actualmente tenemos de esta empresa para poder comercializar nuestra propia solución desarrollada durante el 2017.

4. Situación financiera

El resultado final de Provedatos al 31 de diciembre del 2017 es de:

Ingresos por \$ -1'592,773.39
Costos y Gastos por \$ 1'372,321.13

Generando una utilidad bruta de \$220,452.26, y dando como resultado participación del 15% para empleados por \$ 33,067.84.

Luego de conciliación tributaria y contable el impuesto a la renta del ejercicio es de \$46,972.13 y una reversión de activo por impuesto diferido de \$23,509.95, quedando una utilidad para accionistas de \$116,902.34.

5. Estrategias para el presente año

Para el año que empieza, además de seguir impulsando nuestra gestión con respecto a la comercialización y estabilización de nuestro sistema PAC, y seguir trabajando en la eficiencia operacional de nuestro personal, el objetivo principal de la compañía está enfocado en el desarrollo de una nueva versión de nuestro sistema PAC, cuya principal característica será el modelo de negocio tipo SAAS (Software as a Service) y que servirá para cubrir las necesidades de un sector al cual no podemos acceder debido a sus limitaciones de presupuesto.

El desarrollo de este nuevo sistema está programado terminar en su primera fase (Mínimo Software Vendible) para el último trimestre del presente año, y requerirá una inversión aproximada de \$60.000, misma que se proyecta sea cubierta por los fondos generados por la operación normal de la compañía.

A continuación, se presenta el presupuesto de ventas que nos hemos planteado para este año, considerando que las ventas del nuevo sistema PAC SAAS se llevarán a cabo a partir del último trimestre del presente año:

VENTAS	\$ 596,108
DESEMBOLLO PAC	\$ 90,500
SERVICIO	\$ 481,080
OTROS	\$ 146,904
VENTAS SAAS	\$ 27,350

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 23% de rentabilidad sobre ingresos.

Para conseguir estos objetivos es necesario mejorar la estructura y resultados de nuestra área comercial, proceso que está al momento en ejecución a través de la contratación de un nuevo vendedor en Quito, con proyección a convertirse en el gerente comercial de la compañía.

Al ser un año de inversión, la proyección de rentabilidad no muestra números altos, pero como estrategia a largo plazo estamos abriendo una nueva línea (PAC SAAS) que, además de ampliar significativamente nuestro mercado, no generará ingresos recurrentes a largo plazo para cubrir la operación normal de la compañía y generar ingresos importantes para todos.

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.