

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2018

PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Quito, 12 de febrero del 2019

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2018.

1. Resumen ejecutivo año 2018

- a. Se vendieron 10 proyectos nuevos por \$279.243 en total. Se tiene un pipeline comercial interesante con al menos 6 proyectos próximos al cierre (fase de revisión de contratos o negociación final). Se sigue manejando Adwords como principal herramienta de marketing y tenemos un promedio de generación de 3 leads diarios.
- b. Hemos tenido una alta rotación del equipo de colaboradores, especialmente en el área operativa de soporte y desarrollo, y hemos considerado esto como una oportunidad para depurar y mejorar el equipo de trabajo. Las contrataciones realizadas han sido siempre enfocadas a cubrir la demanda actual y futura inmediata de proyectos.
- c. Se terminó la relación comercial con Esdinámico, por problemas operativos y de soporte, lo cual representa una afectación de alrededor de \$80.000 en ingresos anuales directos. Para compensar este evento daremos especial énfasis en la comercialización de nuestra propia plataforma de facturación electrónica, que al momento está totalmente operativa y se tiene proyectado optimizarla para modelo SaaS.

2. Prioridades

- a. En Proyectos tenemos ya fecha de cierre final para los dos proyectos principales: Goddard Catering en abril, y Coheco en mayo del presente año. El siguiente proyecto en prioridad es Motransa, que se tiene previsto cerrarlo igualmente hasta mayor del presente año.
- b. La principal actividad al momento es la estabilización del cliente Vaco y Vaca, misma que se debe entregar máximo hasta finales del presente mes. Una vez entregado este proyecto, se trabajará con el equipo en una mejora integral de procesos para garantizar los SLAs ofrecidos.

- c. A nivel de gestión, estamos en el proceso de definición de un esquema definitivo de remuneración variable que nos permita operar de manera sostenible bajo el esquema de ingresos variables que caracterizan a una empresa de proyectos. Adicional a esto estamos ya trabajando en el inicio de operaciones del área de BI como servicio complementario.
- d. Con respecto al departamento comercial, el enfoque principal está en ventas del producto PAC PYMES sin desarrollos, para optimizar el tiempo de implementación y la rentabilidad de cada proyecto. Se está trabajando además en el modelo comercial de la versión preliminar de nuestro sistema PAC SaaS.

3. Equipo de trabajo

- a. A la fecha contamos con 34 colaboradores en nómina y 2 colaboradores externos (presidencia y marketing). En los siguientes meses debemos completar el equipo de trabajo a 40 personas con la contratación de un nuevo BA, 2 desarrolladores y un implementador.
- b. Hemos definido un esquema de trabajo funcional para los proyectos de desarrollo, con base en las cabezas de la empresa como equipo validador de todos los proyectos y desarrollos a fin de garantizar la calidad de nuestras entregas.

4. Estatus de proyectos actuales

- a. Al momento tenemos 23 proyectos en manos del departamento de implementación, 10 en ejecución, 6 en acompañamiento y 7 en stand by, por decisiones directas de los clientes.
- b. Con este número de proyectos tenemos copada nuestra capacidad instalada en Quito y una capacidad disponible en Guayaquil de alrededor del 30%.

5. Presupuesto vs. Resultados

- a. Este año el cumplimiento de los objetivos estuvo por debajo de las expectativas, debido principalmente a una demora en la estabilización de la gestión comercial provocada por la inclusión del vendedor de Quito en el mes de febrero de 2018 y un resultado por debajo del objetivo en la gestión comercial de Guayaquil.
- b. Los valores obtenidos son:
 - i. 54 % de cumplimiento en ventas nuevas.
 - ii. 102% de cumplimiento en proyección de ventas recurrentes.

- iii. 7% de ahorro en gastos de nómina.
- iv. 36% de cumplimiento en utilidad.
- c. La rentabilidad sobre ventas cerro con un 10.69% previo impuestos, con KPI referenciales de Ventas por Nro de Empleados en \$7.750 y una Utilidad por Nro de Empleados de \$3.415.

6. Estados Financieros

- a. Anexo al presente documento se presentan los estados financieros del ejercicio. El dato más relevante corresponde a la utilidad antes de impuestos, igual a un valor de \$122.877,64.
- b. A continuación se presenta un cuadro resumen del PyG del periodo analizado.

REPORTE DE PERDIDAS Y GANANCIAS CON CENTRO DE COSTOS DESDE:2018/01/02 AL 20								
- CUENTA CONTABLE	01 - PAC	02 - INNOVACION	03 - RP5	06 - FELECTRONICA	07 - GENERALES	09 - SAP	- TOTAL	- TOTAL NETO
▶ 4 - INGRESOS	-895.070,75		-5.191,20	-189.405,10	-79.054,28		-1.149.521,33	-1.149.521,33
▶ 5 - EGRESOS	3.944,33	2.621,84	5.191,20	-1.900,02	383.769,73		373.619,08	373.619,08
▶ 6 - COSTOS PERSONAL	478.741,22			47.730,31	118.338,31	10.214,77	653.024,61	653.024,61
UTILIDAD (PERDIDA)	-413.185,29	2.621,84		-123.582,81	401.053,76	10.214,77	-122.877,64	-122.877,64

7. Estrategia y definición del plan anual 2019

- c. En el área comercial nuestra estrategia para el presente año se basa en una gestión de marketing enfocada en la generación de leads enfocados y de calidad a través de la utilización y optimización de nuestra herramienta Google Adwords.
- d. El enfoque comercial estará en las ventas de PAC PYMES sin desarrollo, con el fin de optimizar los tiempos de implementación y minimizar las posibles complicaciones.
- e. La estrategia del área de proyectos estará centrada en la optimización de nuestra metodología de implementación para estar alineados a la estrategia comercial y rentabilizar la operación del departamento.
- f. Soporte basa su estrategia en la estabilización de los diferentes PAC instalados en nuestros clientes con el fin de reducir al máximo el trabajo repetitivo, y en la implementación de SLAs enfocados a mejorar la atención al cliente.
- g. El área de facturación electrónica define su estrategia en la optimización de su plataforma para ventas bajo el modelo SaaS, así como una agresiva gestión comercial (con base instalada y nuevos clientes) que permita recuperarse del impacto de la renegociación del contrato con Esdinámico.

- h. A nivel gerencial, la principal decisión estratégica está en la puesta en marcha de nuestra nueva área de BI, a través de la herramienta Qlik Sense comercializada en modelo SaaS, misma que nos brindará una ventaja competitiva importante sobre otros ERPs del mercado.
- i. A continuación se presenta un cuadro resumen de las proyecciones para el presente año:

Plan Anual 2019



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.