

INFORME ANUAL DE GERENCIA 2019

PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.

Quito, 09 de marzo del 2020

Señores Accionistas:

Tengo a bien dirigirme a ustedes para comunicarles las principales actividades realizadas en el año 2019.

1. Resumen ejecutivo año 2019

- a. Se vendieron 3 proyectos nuevos correspondientes a 6 empresas, por un total de \$126.579. Luego de la caída del mercado por los eventos de octubre, el área comercial ha trabajado intensamente para recuperar el pipeline comercial, y al momento tenemos algunas empresas que esperamos puedan concretarse ventas en este primer trimestre. En lo que va del año, ya se ha conseguido cerrar el negocio con la constructora Izifco, y empresas como Toachi Mining, Almacenes Jimenez y el hospital San Juan de Dios están muy cerca de concretarse. Se sigue manejando Adwords como principal herramienta de marketing y tenemos un promedio de generación de 5 leads diarios.
- b. Hemos tenido una alta rotación del equipo de colaboradores, especialmente en el área operativa de proyectos y desarrollo. Esto nos lleva a una necesidad de mejorar de manera importante los procesos de inducción, sobre todo en el área de proyectos, para evitar esta alta rotación y evitar problemas con los clientes.
- c. Luego de la salida del equipo técnico de Facturación Electrónica, tuvimos que afrontar una crisis importante en la normal operación de esta plataforma, misma que desnudó algunas falencias en su funcionamiento. Hemos avanzado en la estabilización y mejora de la misma, pero aún nos queda trabajo por realizar especialmente para garantizar el normal procesamiento de altos volúmenes de documentos electrónicos.

2. Prioridades

- a. En Proyectos no hemos conseguido los objetivos planteados de cierre de los proyectos más grandes e importantes. Goddard y Motransa siguen siendo los proyectos más grandes, con más asignación de recursos, y sin ingresos establecidos para Provedatos, que debemos atender y poner en producción de manera urgente. Gran parte de este problema radica en el continuo pedido de funcionalidades adicionales por parte de los clientes, y en falencias en la gestión de proyectos que no nos permiten justificar como adicionales los temas solicitados y por ende nos complican para generar ingresos por este concepto.
- b. Considerando los resultados en las tres principales áreas: soporte, proyectos y desarrollo, además de las complicaciones en el área

comercial, resulta indispensable dividir el departamento de Soporte en 2 centros de costos distintos: "Mantenimiento y Actualizaciones" y "Soporte", para poder garantizar la vigencia de nuestro producto PAC y la continuidad de nuestros actuales clientes bajo póliza, así como optimizar nuestros procesos en las tres áreas señaladas y facilitar la gestión comercial.

- c. A nivel de gestión, la definición del departamento de Mantenimiento y Actualizaciones es vital, y su correcto enfoque y operación debe ser la principal prioridad en el futuro, considerando que somos principalmente una empresa de desarrollo de software. Este departamento es el encargado del mantenimiento, actualizaciones y desarrollos de el o los productos propios de la compañía, y no de personalizaciones para clientes.
- 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. Además, se ha enfocado las ventas de desarrollos que puedan ser "verticalizables" para potenciar el producto y ampliar el mercado objetivo.

3. Equipo de trabajo

- a. A la fecha contamos con 31 colaboradores en nómina y 3 colaboradores externos (presidencia, ventas quito y ventas guayaquiles). Hemos intentado optimizar los recursos para operar de la manera más esbelta posible.

4. Estatus de proyectos actuales

- a. Al momento tenemos 16 proyectos en manos del departamento de implementación, 10 en ejecución, 2 en acompañamiento y 4 en stand by, por decisiones directas de los clientes.
- b. Con este número de proyectos tenemos capacidad suficiente para atender a al menos 2 clientes adicionales más en el corto plazo. Cabe anotar que los proyectos de Guayaquil representan un reto importante al no tener un consultor de planta en esa ciudad y mantener 2 proyectos activos a la fecha.

5. Presupuesto vs. Resultados

- a. Este año el cumplimiento de los objetivos estuvo por debajo de las expectativas. Sin duda la situación país y los eventos de octubre tuvieron su influencia al respecto, pero consideramos que la principal acción para mitigar los riesgos externos que puedan afectar a nuestros resultados consiste en enfocarnos en el mantenimiento, continua actualización y desarrollo evolutivo de nuestros productos propios a través del departamento de Mantenimiento y Actualizaciones.

- b. Nuestro sistema PAC, luego de casi 20 años sin una evolución importante, y de múltiples desarrollos personalizados que han aportado a una falta de estabilidad y consistencia en el core de su operación, requiere de una intervención seria para que pueda seguir garantizando una facilidad de venta, de implementación y de soporte, y podamos por consiguiente cumplir con nuestra oferta principal: Un sistema que resuelva las necesidades de automatización de los procesos administrativos y contables de nuestros clientes.
- c. Los valores obtenidos son:
 - i. 53 % de cumplimiento en ventas nuevas (incluyendo desarrollos adicionales a clientes ya concretados).
 - ii. 102% de cumplimiento en proyección de ventas recurrentes.
 - iii. 5% de ahorro en gastos de nómina.
 - iv. 32% de cumplimiento en utilidad.
- d. La rentabilidad sobre ventas cerro con un 5.16% previo a impuestos, con KPI referenciales de Ventas por Nro. de Empleados en \$8.947 y una Utilidad por Nro. de Empleados de \$1.421.

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 \$54.043,64, sin tomar en cuenta la provisión de los \$32.400 realizada para cubrir los costos de la reimplementación de SAP en el cliente Bustamante y Bustamante.
- b. A continuación, se presenta un cuadro resumen del PyG del periodo analizado.

REPORTE DE PERDIDAS Y GANANCIAS CON CENTRO DE COSTOS DESDE 2019/01/02 AL 2019/10/31

CUENTA CONTABLE	01 - PAC	02 - /	06 - FE	07 - GENERALES	08	09	10 - /	TOTAL	TOTAL SIM GG	TOTAL NETO
Ventas	422,072.24		41,944.96	147,215.28		4,999.08		616,231.56		616,231.56
Costos de Ventas	2,482.75	814.80	17,874.50	244,124.94				250,697.99	5,871.50	244,826.49
Costos Personales	471,522.50		14,876.10	122,228.47				608,627.07		608,627.07
Utilidad Operativa	148,067.00	14,349.10	19,196.36	2,060.87	4,999.08	30.98	27,344.88	197,007.17	1,421.00	198,428.17

7. Estrategia y definición del plan anual 2020

- a. 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.
- b. 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.

- c. 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.
- d. 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.
- e. A nivel gerencial, y alineados al cumplimiento de las estrategias propuestas en los distintos departamentos, la creación, puesta en operación y optimización del departamento de Mantenimiento y Actualizaciones es la prioridad a nivel ejecutivo.
- f. A continuación, se presenta un cuadro resumen de las proyecciones para el presente año:



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
Sebastián Pólit
 Gerente General
 PROVEDATOS DEL ECUADOR S.A.