

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2014

Sra. Socia:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la compañía, como a la Ley de Compañías respecto de las obligaciones de los administradores, pongo en conocimiento de esta junta, el informe económico y financiero de mi gestión como Gerente General de Protelcotelsa s.a., durante el ejercicio económico del año 2014.

A continuación detallo todas las actividades que tienen relación con los aspectos más relevantes de cada una de las Coordinaciones que conforman **ProtelCotelsa S.A.**

1. ADMINISTRACION

En esta coordinación tome la decisión de que estaría totalmente a mi cargo luego de la salida de la coordinadora de esta importante área, debido a que no es un departamento muy grande y creo que no necesita tener un funcionario responsable que lidere a estos funcionarios.

En esta área se incorporó a Ana Madrid M. con el fin de que ella pueda liderar el proceso de desarrollo de todo lo que se necesita para obtener la Certificación de Calidad de la Norma ISO 9001:2008. Junta a ella también se incorporó a Tatiana Jácome para que apoye esta gestión.

Susana Guadalupe estará a cargo de la facturación y gestión de cobros a los clientes reportando directamente a mi persona.

La contabilidad seguirá a cargo de Leonor Madrid M. bajo la supervisión y coordinación del contador contratado, asegurando la obtención de reportes financieros mensuales dentro de los primeros doce días del año.

Se contrató a Jefferson Bastidas para que se encargue de liderar la parte concerniente a los Recursos Humanos cuya gestión es muy importante dentro de la empresa, especialmente ahora que necesitamos contar con personal realmente profesional, de excelencia y calidad.

También decidí incorporar a este departamento al funcionario que se encargará de las ventas provenientes de solicitud directa de los clientes, tal como; compra del sistema OLYMPO, contratos de mantenimiento, requerimientos específicos, capacitaciones, etc.

COORDINACIÓN DE GESTIÓN DE BIENES

El coordinador de este departamento renunció en los primeros meses del año 2014, dejando el proyecto del MIES votado. En esta coordinación venía apoyando Andrés Armas, a quien luego de la salida de Alexandro Baquero, le solicité que ocupe ese cargo como coordinador.

Con Andrés hemos venido trabajando en sentar las bases que permitan desarrollar esta área a nivel de excelencia, calidad y alto profesionalismo, para lo cual se mejoraron los procesos que existían y se crearon otros. Así mismo tratamos de darle un nuevo enfoque a este departamento aprovechando nuevos contratos de toma física de bienes, tal como: SENESCYT y Ministerio de Justicia, en donde trabajamos arduamente para mejorar la productividad, la legalización rápida de las actas de Toma Física y de Entrega Recepción, así como la calidad del levantamiento de bienes realizado.

Tuvimos muchos problemas en esta área que nunca generó utilidades sino ingentes pérdidas. Estoy más comprometido en la dirección y control de este departamento, con el fin de obtener utilidades al menos en el último contrato del año y de allí en adelante.

Soy muy optimista en el futuro de esta coordinación que debería ser muy rentable y con todos los cambios realizados tiene una gran oportunidad de convertirse en un departamento con muchas ventas y con un muy buen margen de utilidad.

Desarrollé junto con uno de los programadores un sistema de Toma Física en web, en lenguaje PHP, el mismo que es en el actual momento una herramienta muy importante que sirve para el control de cada uno de los procesos de toma física de bienes, además de que este programa puede ser vendido a las instituciones que quieren hacer su propio levantamiento de bienes.

COORDINACIÓN DE IMPLEMENTACIÓN

En primer lugar decidí eliminar el cargo de Coordinadora de Atención al Cliente y unir esta área al Departamento de Implementación, que en definitiva es lo más lógico y práctico.

Este departamento deberá estar a cargo de los procesos de implementación, atención al cliente, mantenimiento y otros requerimientos, para lo cual todos los funcionarios de este departamento deberán tener la capacidad para cumplir con todos los procesos especificados.

Esta área terminó muy mal debido a la falta de capacidades y habilidades del coordinador actual Sr. Andrés Del Salto, razón por lo cual decidí unir los departamentos de Atención al Cliente e Implementación en uno solo, y contraté a un Subgerente de Implementación, quien cuenta con la suficiente experiencia, conocimientos y habilidades, que permitan potenciar este departamento.

Los funcionarios de este departamento se agruparon para hacerle la vida imposible al nuevo subgerente, con el fin de que renuncie al cargo. Yo decidí respaldar al subgerente y me enfoqué en cambiar a todo el personal de ese departamento. Debido a esta decisión, hasta diciembre del 2014 salieron de la empresa casi todos los funcionarios, excepto René Enríquez y Andrés Del Salto, quienes se suponen que prontamente abandonarán la empresa por su propia cuenta.

Mi proyecto con este departamento es definitivamente mejorar el nivel educativo de los funcionarios, y que sean del área de Contabilidad, Auditoría o Administración de

Empresas, que tengan experiencia, que sean proactivos y se comprometan con la empresa y con los clientes.

La tarea mencionada es realmente dura ya que cambiar a casi todo el personal que estaba totalmente capacitado y comenzar con nuevo personal es una tarea que tomará tiempo, esfuerzo, dinero y mucha paciencia, pero que hay que hacerla.

COORDINACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN

Este departamento no ha tenido un coordinador que esté a la altura de lo que la gerencia desea.

He buscado un coordinador que se comprometa con cifras altas de ventas pero hasta la presente fecha no encuentro el funcionario con las habilidades y capacidades necesarias para acompañarme en la obtención de las ventas establecidas para cada ejercicio económico.

En el mes de Noviembre 2014 contraté al nuevo Subgerente para este departamento, el cual esta ganando una muy buena remuneración mensual, razón por lo que espero podamos tener los resultados que se encuentran en el Plan Estratégico para el año 2015.

Tenemos previsto contratar a tres ejecutivos de ventas para que acompañen la gestión del nuevo Subgerente de Comercialización, con el fin de lograr lo objetivos previstos, y que el nuevo funcionario no tenga excusas para no lograr las metas a las cuales se compromete, al momento de la contratación.

2. DESARROLLO DE SOFTWARE

En este año el enfoque fue dedicarnos al desarrollo de los Módulos que disponemos en el Sistema Contable Financiero OLYMPO, dentro del Sistema Open-ERP, con el fin de comenzar a comercializar esta nueva herramienta informática.

Debido a que seguimos dando mantenimiento al Sistema OLYMPO, dos de los programadores han estado totalmente vinculados todavía con el Sistema OLYMPO, razón por lo cual no tenemos los suficientes programadores en Open-Erp, a tal punto que solamente el Ing. Edwin Núñez se encuentra trabajando en esta nueva aplicación, lo cual hace que el desarrollo sea lento.

Tuve la oportunidad que contratar a un nuevo programador de nacionalidad francesa y luego pude contratar a dos programadores cubanos, los cuales se integraron al departamento en el cuarto trimestre del año 2014. Uno de los tres programadores conoce el desarrollo en Open:ERP, los otros dos no tienen ninguna experiencia en esta aplicación. Al final de este ejercicio económico he podido constatar que el programador francés y uno de los cubanos son bastante buenos. Solamente necesitan conocer lo que nosotros queremos desarrollar para poder enfocar los esfuerzos de manera práctica y solvente.

Entiendo que nos va a tomar algunos meses hasta que los tres programadores nuevos puedan realmente aportar con sus conocimientos al desarrollo en Open-ERP.

Los otros dos programadores irán incrementando las horas de trabajo en Open-ERP en la medida en que podamos dar menos mantenimientos al Sistema OLYMPÔ.

Espero que podamos tener algunos módulos totalmente desarrollados en Open-ERP para mediados del año 2015. Estoy tratando de hacer todos los esfuerzos posibles que nos permitan desde el inicio del segundo semestre 2015 comenzar a comercializar los módulos desarrollados en esta nueva plataforma. Estoy convencido de que esta herramienta tiene mucho potencial.

3. FINANCIERO

En este ejercicio económico 2014 tenemos una pérdida pequeña, producto de los problemas en la ejecución de proyectos relacionados con el Departamento de Gestión de Bienes, en el cual tuvimos serios problemas de dirección, coordinación y ejecución.

Hemos tenido que manejar muchos problemas en cada uno de los departamentos en los cuales hemos tratado de conseguir mejores profesionales que nos permitan ejecutar todos los trabajos en forma altamente profesional, con excelencia y calidad, lo cual ha causado que tengamos una alta rotación de personal, debido a que los nuevos empleados no estuvieron a la altura del perfil profesional que necesita ProtelCotelsa S.A..

Hemos tenido que negociar la salida de personal y eso trae consigo costos altos, no solamente en el pago de desahucios, sino también en los altos costos de capacitación que involucra nuestro negocio.

Espero contar cada vez con mejores profesionales que permitan trabajar con la excelencia, calidad y alto profesionalismo que he trazado como una meta a llevar a cabo dentro del ejercicio económico del año 2015.

Creo que el año venidero tendrá mejores expectativas que el año 2014 debido a que estoy poniendo las bases para poder ser exitoso en los años futuros cercanos.

La certificación de Calidad de la Norma ISO 9001:2008 probablemente la tendremos a mediados del año 2015, una vez que tengamos el personal ideal dentro de cada uno de los departamentos que forman parte de ProtelCotelsa S.A.

Por la atención que se digne dar a la presente, quedo de usted.

Quito, a 14 de marzo 2015

Atentamente,



Freddi Madrid M.
Gerente General
ProtelCotelsa S.A.