

## **INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2015**

**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 2015.

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**

Este departamento se encuentra bajo mi dirección y no ha sido posible mejorar la calidad de los servicios que el departamento presta a los clientes internos como clientes externos.

Los funcionarios que trabajan en este departamento son todos ellos operativos y es complicado tener que manejar todas esas gestiones sin un apoyo a nivel de coordinador o de líder, lo cual causa que los resultados no sean los que esperaba, en lo relacionado al desempeño individual como colectivo, ya que no podemos lograr alcanzar un nivel de desempeño de al menos un 80 % en todo lo que hacemos.

### **2. COORDINACIÓN DE GESTIÓN DE BIENES**

Este departamento es siempre causa de muchos problemas a la hora de entregar un proyecto que se está terminando.

El Jefe de este departamento no tiene las habilidades ni las capacidades que me permitan confiar en él. Le he dado la oportunidad de escoger los funcionarios que trabajen en ese departamento, con el fin de que se pueda formar un equipo de trabajo sólido en conocimientos, habilidades y capacidades, pero lamentablemente, a pesar de las muchas experiencias que todos ellos tienen, no se ha podido formar un equipo de trabajo altamente profesional.

Seguimos perdiendo dinero en los proyectos que ellos manejan o dejan muy poca rentabilidad, lo cual es realmente un problema, ya que seguimos aumentando el monto de las ventas pero no logramos tener utilidades, tal como debería ser.

Este departamento tiene un gran potencial de crecimiento en ventas, ya que existen requerimientos de parte de los entes de control que tienen que cumplirse; por lo tanto, muchas entidades públicas deben requerir los servicios que nosotros ofrecemos.

Tengo que estructurar este departamento con el fin de estar preparados para intervenir en procesos que requieren de nuestros servicios, los cuales nosotros debemos cumplirlos con calidad, eficiencia y alto profesionalismo.

### **3. COORDINACIÓN DE IMPLEMENTACIÓN**

Tenemos en este departamento un Subgerente con las capacidades, habilidades y conocimientos necesarios, que nos han permitido trabajar eficientemente en todos los proyectos de implementación y de contratos de mantenimiento, a tal punto que no tenemos visitas de mantenimiento pendientes.

Hemos mejorado nuestros tiempos de respuestas a los clientes por atenciones técnicas requeridas, las cuales se han canalizado mucho más rápido en este ejercicio económico, a tal punto que muchos de nuestros clientes nuevamente han comenzado a confiar en nuestra empresa, luego de un bajón en el servicio de atención a los clientes el año anterior.

Bajo la supervisión del Subgerente ahora tenemos un coordinador, con el fin de que este funcionario ayude con la coordinación de las implementaciones y visitas de mantenimiento. Además, es el quien debe dar la asistencia que el personal de este departamento requiere, especialmente cuando se encuentran trabajando fuera de la oficina, y requieren de un soporte rápido y eficiente.

Este departamento es el que ha mejorado significativamente durante este ejercicio económico y puedo decir que ahora tenemos un jefe que realmente ha cambiado la calidad del servicio, mejorándolo muy notablemente, lo cual ha sido de mucho beneficio para todos nuestros clientes.

Creo que el departamento esta preparado para mayores exigencias que vendrán cuando nosotros implementemos los módulos del sistema ODOO, en el ejercicio económico del 2016.

### **4. COORDINACIÓN DE COMERCIALIZACIÓN**

Definitivamente un Subgerente de comercialización no es necesario tenerlo, ya que cualquier persona especializada en ventas no tiene los conocimientos técnicos que les permita interactuar con los posibles y probables clientes, para conseguir las metas de ventas proyectadas; por lo tanto, ellos requieren el apoyo directo mío, del Subgerente de Implementación y de los funcionarios implementadores para poder vender los productos que comercializa la empresa.

Por la razón expuesta arriba, vamos únicamente a tener dos ejecutivos de venta a partir del mes de enero 2016, con el fin de canalizar las ventas proyectadas hacia nuestros propios clientes, ofreciéndoles todos los servicios de toma física de bienes, valoración, conciliación contable y otro servicios afines.

Tanto el Subgerente de Implementación como de Gestión de Bienes van a ser los encargados también de vender, ya que ambos están muy capacitados para comercializar estos productos técnicos.

## **5. DESARROLLO DE SOFTWARE**

Tenemos un departamento muy bien estructurado con 7 programadores a tiempo completo, con los cuales estamos trabajando en el desarrollo de los módulos de ODOO, excepto por uno de ellos que se encarga de dar mantenimiento a los módulos del Sistema OLYMPO.

El desarrollo de los módulos de ODOO esta progresando lentamente. Es difícil de conseguir un sistema en muy corto plazo, especialmente ahora que hemos definido que todo desarrollo debe estar muy bien programado, con pruebas, y todos los elementos de calidad previstos.

El departamento irá aumentando las habilidades y las capacidades para trabajar en ODOO, conforme estemos trabajando más tiempo en este sistema. Ya tenemos una experiencia de más de un año y estamos cada día que pasa con más solvencia para trabajar en el análisis y desarrollo de los módulos que están programados para entrar a producción el año venidero.

## **6. FINANCIERO**

En este ejercicio vamos a tener una pérdida pequeña, debido a que tuvimos que asumir la pérdida del proyecto MIES, una vez que se terminó el mismo y pudimos facturar.

Hemos trabajado en el desarrollo de ODOO con un monto de dinero bastante alto por todos los gastos salariales del Departamento de Desarrollo Tecnológico, sin poder todavía vender dichas aplicaciones.

Tuvimos problemas con dos proyectos de Gestión de Bienes que no se han podido terminar hasta la presente fecha, por lo cual hemos tenido que contratar un abogado para entrar en litigios legales, lo cual tiene también un costo alto.

No podemos todavía trabajar con calidad y eficiencia, razón por lo cual tenemos más costos dentro de cada proyecto, haciendo que la rentabilidad baje.

Por otro lado hemos también incrementado los sueldos de los funcionarios en general y hemos entregado beneficios adicionales como: seguro médico privado, plan dental, plan de seguro contra el cáncer y seguro de vida, lo cual ha incrementado el costo salarial.

Tenemos en el mes de diciembre un poco de falta de liquidez a pesar de que tenemos muchas facturas por cobrar a entidades del sector público, lo cual esta complicando el manejo empresarial. Según información económica esta situación puede volverse más crítica en el año 2016, así que tenemos que mirar con un poco de cautela los negocios que podrían darse en este ejercicio fiscal venidero.

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

Quito, a 23 de marzo 2016

Atentamente,



**Freddi Madrid M.**  
**Gerente General**  
**ProtelCotelsa S.A.**