

# *Profesa – Profesionales Asociados*

Señores  
Socios de Profesa – Profesionales Asociados  
Presente. -

Quito, 30 de marzo del 2018

Ref.: Informe de Gerencia del Año de Gestión 2017

Distinguidos Socios:

Para iniciar quisiera agradecer la presencia de todos los socios y el que tomen el tiempo para tratar la situación actual y perspectivas de Profesa para lo que resta del 2018. El objetivo principal de mi presentación es compartir los hitos más relevantes del 2017 y esbozar algunos temas claves para este 2018

El 2017 inicio de manera bastante lenta y con un alto nivel de expectativa al tratarse de un año electoral. Tras darse los resultados de la primera vuelta se generó un compás de espera hasta que se realizará la segunda vuelta, la misma que generó gran incertidumbre. Esto freno la toma de decisiones en muchas organizaciones. Dando lugar a una contratación de los servicios percibidos como indispensable. Habíamos generado varias propuestas, pero hasta pasado el tercer trimestre no se concretaban en aprobación de facturación.

Afortunadamente, logramos cerrar unos proyectos que nos garantizaban un cierre con una utilidad, aunque mínima. Así mismo, uno de estos contratos implicaba una consultoría de al menos seis meses dándonos una mayor estabilidad. De manera complementaria, cerramos el 2017 con dos propuestas en hold que esperamos que en este año se concreten.

Uno de los objetivos del 2017 fue el ir con más frecuencia a Guayaquil para reforzar nuestra cartera de clientes e irnos posicionando. Hemos visto que hay apertura e interés por nuestros productos y servicios. Esto implica el reevaluar nuestro plan comercial y capacidad instalada puesto que requeriríamos que los viajes a Guayaquil tengan una mayor duración. Paralelamente, hemos venido trabajando con una persona en Manta con quien hemos colaborado en proyectos pasados e incluso fue cliente de Profesa en dos ocasiones. Esperamos que esto también genere resultados positivos en el 2018.

Dentro de esta evaluación, cabe resaltar que ciertas alianzas estratégicas que implementamos no dieron los resultados esperados, aunque si generaron ingresos y fortalecieron la relación entre los actores. Hemos identificado además la necesidad de generar acuerdos formales con clientes existentes, en temas relacionados a comisiones, referimientos, proyectos conjuntos y derechos de propiedad intelectual. De manera complementaria hemos realizado acercamientos para desarrollar proyectos que apuntalen el conocimiento de Change Management e Innovación, que es una de las ramas donde hemos sembrado para que sea uno de nuestros factores diferenciadores

Por otra parte, a finales de año hemos logrado colocar nuestros nuevos productos vinculados a la innovación, partiendo de la metodología de Design Thinking. Esperamos que estos coadyuven a la consecución de nuevos proyectos en el 2018. Hemos considerado que esta es una línea que

## *Profesa – Profesionales Asociados*

puede ser muy atractiva ya que ofrece eficiencias en el diseño y lanzamiento de productos/servicios, optimización de recursos, y mayores probabilidades de éxito.

Al cierre del 2017 se ha evidenciado que muchas empresas han decidido tomar decisiones más drásticas para hacer frente a las perspectivas políticas y su exposición futura por lo que están reduciendo significativamente su gestión. Adicionalmente, las empresas más grandes están considerando la migración a economías más flexibles y muchas multinacionales de han acogido a la clusterización, regionalización y algunas a mantener únicamente oficinas de representación

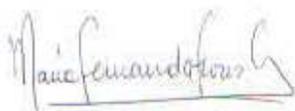
¿Qué planes se tienen para el 2018?

1. Fortalecimiento de las relaciones con los clientes actuales y del proceso comercial de la empresa incluyendo el buscar mercados adicionales en Guayaquil y Manta;
2. Explotar la relación que se ha conseguido en el AMCHAM para lograr tener mayor visibilidad y como mecanismo de networking local y esperamos internacional. El presidente de Profesa, actualmente es miembro del directorio;
3. Enfoque en el posicionamiento de Profesa como una empresa innovadora, apuntalar las herramientas de Design Thinking y ampliar la base de clientes a través de estos servicios;
4. Replanteamiento de las relaciones corporativas y de ampliación de las alianzas estratégicas actuales
5. Retomar la evaluación formal de ampliarnos a otros mercados que puedan minimizar nuestra exposición a la economía y política nacional, dado que los resultados y avance del 2017 fueron mucho menor a los planteados por los temas antes expuestos

Ratificamos nuestro compromiso con la empresa y su futuro, con anhelos revitalizados y planes para un mejor 2018.

Confiada de que nuestros objetivos y metas se verán cristalizadas, me despido de Ustedes agradeciéndoles por la confianza y apoyo dados.

Atentamente,



María Fernanda Flores González  
Gerente General  
Profesionales Asociados Cía. Ltda.  
PROFESA

cc/. Superintendencia de Compañías