

155763



Quito - Ecuador
Av. 6 de Diciembre N31-89 y Whympier. Edf.
Cosideco Ofc. C4, PB
Telf: (593-2) 2223060
Web site: <http://www.refundation.com>

INFORME GERENTE GENERAL

Quito, 2 de Julio 2008

Señores
Accionistas
Refundation Asesoría Informática Cia. Ltda.
Quito

Respetados Accionistas:

La Gerencia General de Refundation Consulting Group se complace en presentar a ustedes los resultados del ejercicio correspondiente a la vigencia del año 2007 y comunicarles con gran satisfacción las actividades y temas más sobresalientes del trabajo concluido durante el año 2007 en la Compañía.

Queremos que conozcan las estrategias y proyectos desarrollados, los cuales permiten entregarles, además de los reportes y nexos exigidos por la ley, un informe positivo y optimista sobre los esfuerzos realizados para continuar las labor de posicionamiento de Refundation Consulting Group en el mercado de TI y el cumplimiento de su compromiso con el desarrollo de nuevas tecnologías y mejoramiento de los procesos de consultoría de acuerdo a nuestro plan de negocio.

Tomando en cuenta la vida institucional de Refundation Consulting Group y guiándonos por el plan de negocio realizado a inicios del año 2007 podemos concluir que hemos logrado las metas propuestas.

Seguimos trabajando en nuestra tarea de posicionar a Refundation Consulting Group como una de las 20 empresas de tecnología como mejores resultados para el año 2009.

Dirección Financiera

Hemos establecido una área de control que trabaja en conjunto con Stratega la empresa encargada de realizar la contabilidad, generar rol de pagos, emitir cheques, y generar los reportes necesarios para mantener el control del área financiera. Se ha organizado y mejorado el tiempo de pagos de obligaciones en general, además de mantener un control semanal de los respectivos movimientos contables.

La meta de obtener financiamiento a largo plazo para el correcto funcionamiento todavía no se ha concretado sobre todo para la inestabilidad del país y sus políticas que todavía no ha sido

presentadas. El camino de financiamiento todavía no ha finalizado y se está buscando nuevas oportunidades sin que todavía se este trabajando con una sola opción.

El ejercicio se cerro con un pérdida del 3.7% de las ventas netas, esto principalmente por que se realizo fuertes inversiones en activos como equipos de computación y muebles para brindar las facilidades necesarias a nuestros consultores. Se invirtió en licencias para cambiar el software de CRM, además de fuertes inversiones en capacitación a los integrantes de Refundation Consulting Group.

Se está realizando un afinación en la cuentas contables para mejorar el control y los informes financieros y de control, se está realizando un gran esfuerzo para disminuir y redistribuir los costos fijos en cada uno de los productos.

Lastimosamente la información contable del primer año tenía un desorden por lo que ha tomado tiempo reunir la información necesaria para poder mejor el rendimiento del departamento financiero.

Uno de los principales problemas es la cartera vencida, la misma que estamos trabajando para mejor los tiempos de cobros y extender los plazos de pago con nuestros proveedores, al momento mantenemos una línea de crédito conjunto de alrededor de 20000 USD con nuestros proveedores.

A pesar de la perdida mínima todos los esfuerzo por mejorar la infraestructura de trabajo de Refundation Consulting Group han rendido frutos y esperamos mejorar las cifras esté año tomando en cuenta que mantenemos una cartera importante de alrededor 25000 USD.

Dirección Comercial y Mercadeo

El trabajo realizado por el área comercial se han enfocado en crecer nuestra base de clientes instalados, hemos invertido alrededor de 10% de nuestros ingresos en publicidad y mercadeo.

Está inversión fue realizada priorizando nuestros clientes actuales y trabajando continuamente en la segmentación del mercado objetivo.

Se planificó un campaña de mercadeo llamada "Fresco", donde hemos resaltado nuestra juventud y nuestros resultados con clientes claves como Fuerza Terrestre, CENACE, ACOSA; empresas que confiaron en nuestras soluciones y permitieron poner los trabajos realizados como un caso de éxito. Está campaña será implementada en su totalidad durante el transcurso del año 2008. Nuestra meta actual es duplicar nuestras ventas por lo que se creó un plan de

bonificaciones de acuerdo al cumplimiento de metas estrictas evaluadas constantemente. Las ventas netas fueron de 68384.84, tomando en cuenta que nuestra área comercial estaba constituida por solo 2 personas se puede proyectar que el crecimiento y entrenamiento al personal comercial nos ayudará a cumplir nuestras metas propuestas.

El 51.4% de las ventas representan la venta de consultoría, el 45% representan ventas de educación, el restante son productos nuevos que hemos empezado con mucha lentitud pero hemos proyectado incrementar las ventas de los productos como software y hardware en un 300%. Se puede tomar en cuenta que al final del año 2007 se realiza una venta neta de 217749.52 por concepto de software, queremos demostrar que la venta de software puede realizarse y que es un mercado interesante, sin embargo no estamos invirtiendo toda nuestra capacidad impulsando esta línea de negocios ya que la competencia en esta área es muy fuerte y desleal, por lo que se está realizando una planificación para poder encontrar nuevas formas de comercialización que nos permita diferenciarnos de nuestra competencia.

Nuestra línea de educación fue todo un éxito, gracias a la inversión del centro de capacitación el mismo que contemplando la planificación de 2007 entregó los resultados antes mencionados, en este año queremos incrementar nuestras ventas en un 35%. La estrategia de comercialización utilizada para este producto es la indicada y estamos seguros que con nuestra campaña de información sobre educación alternativa está dando resultados positivos.

Estamos en un proceso de optimización del área comercial con la creación de una área de Customer Care, que será la encargada de mantener un lazo muy fuerte con los clientes.

Se está trabajando en la planificación de la segmentación de productos ya que hemos diversificado nuestro portafolio de servicios y productos y estamos en la necesidad de crear un plan de ventas por cada línea.

Por el momento se ha trabajado el área de mercadeo y comercialización con un solo director sin embargo se está buscando dividir las áreas para poder comparar los resultados, esta segmentación estará integrada por una persona de mercadeo y al menos 4 integrantes en el área comercial.

Dirección de Operaciones

El departamento de operaciones está encargado de crear, implementar y optimizar los procesos integrales de Refundation

Consulting Group, en su corto tiempo de trabajo ha generado 12 procesos pensando en mejorar cada uno de los aspectos de la institución. Junto con el personal de consultoría se está implementado un conjunto de aplicaciones para mejorar la administración y desempeño de Refundation Consulting Group.

Su principal tarea es estandarizar todos los procesos para estar preparados para el año 2011 aplicar a una certificación ISO que es una de las metas a mediano plazo de la institución.

Dirección de Recursos Humanos

Actualmente Refundation Consulting Group cuenta con 12 personas trabajando la gran mayoría en temas de consultoría, evidentemente al considerarnos un empresa de Tecnología estamos invirtiendo continuamente el desarrollo personal de cada uno de nuestros integrantes. Hemos optimizado el organigrama de la institución lo que nos ha permitido ser mas eficientes y mantener un mejor control sobre las metas de cada uno de nuestros integrantes.

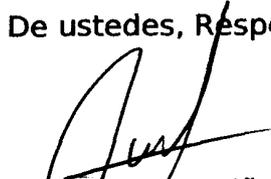
Estamos creando un plan de carrera y evaluación para cada uno de los puestos de la empresa e implementado un proceso contratación mucho mas riguroso, el mismo que nos permita captar lo mejor de la industria.

Se ha llevado actividades en conjunto para que los integrantes de Refundation Consulting Group puedan distraerse y mantener nuestro espíritu joven y fresco.

Gracias a las ventas del año anterior uno de nuestros proveedores nos obsequio una plataforma de juego de vídeos el mismo que se encuentra en las instalaciones de Refundation Consulting Group y sirve para el esparcimiento de nuestros colaboradores.

Sin más por el momento debemos levantar un reconocimiento muy especial a todos y cada uno de los integrantes de Refundation Consulting Group, quienes con su trabajo diario han logrado que sigamos creciendo y mejorando cada día, de ~~este~~ Refundation Consulting Group es un ejemplo de un emprendimiento y Heno de metas claras.

De ustedes, Respetuosamente.


Christian Pazmiño
Gerente General

