

Quito, 06 de Marzo del 2017

Señores Socios:

PROSYSTIME CIA. LTDA., es una empresa formada por profesionales ecuatorianos, cuyo fin es ofrecer al sector productivo y empresarial, soluciones tecnológicas para la administración de la información, asesoría y consultoría informática y servicios relacionados a esta área. PROSYSTIME CIA. LTDA. implementa soluciones informáticas en empresas de diversos giros de negocio, de tal manera que evidencia la flexibilidad, parametrización y adaptación con la realidad empresarial del Ecuador.

El personal técnico y de soporte de la empresa, está en constante aprendizaje, para estar en capacidad de desarrollar nuevas versiones, con actualizaciones que se requieren, para solventar los cambios propuestos y exigidos por los entes de control tributario y financiero a tiempo. Basados en todas las actividades que ejecuta PROSYSTIME CIA. LTDA., a continuación, emito el informe de actividades del periodo 2016, sobre el cual debo mencionar los siguientes aspectos:

- La información financiera de la Compañía: Balance de Situación, Estado de Resultado Integral, Estado de Flujo de Efectivo, Estado de Cambios en el Patrimonio y, la Contabilidad de la empresa, han permanecido a disposición de los señores socios.
- Consciente de los múltiples cambios implementados a nivel legal, tributario y financiero, se estableció como política empresarial, que el personal de la empresa, se encuentre capacitándose continuamente, de tal manera que pueda implementar soluciones que permitan ofrecer oportunamente las actualizaciones correspondientes a nuestros clientes.
- En el primer trimestre del 2016, se ofertó una nueva modalidad de implementación del sistema, que es la renta mensual y anual, la cual estaba dirigida a empresas que no estaban en capacidad de invertir en la compra de la licencia perpetua, sin embargo a pesar de que se dieron ventas que cubrían nuestros gastos operativos, y se reflejó una subida de ventas comparadas al mismo periodo en el 2015, no presentó la subida en ventas que esperábamos, así que se procedió para el segundo trimestre, a reestructurar el proceso de facturación del soporte técnico, con el fin de que no queden soportes técnicos brindados y no facturados. Esto hizo que se incrementara el volumen de ventas en el segundo trimestre.
- Además, en el segundo trimestre del 2016 se estableció una campaña de venta del software por subsistemas, lo que permitió tener una notoria subida en ventas.
- En el tercer trimestre, se presentó una baja en ventas, puntualmente en el mes de agosto, así que se estableció una nueva campaña de ventas, la cual estaba dirigida a los puntos de venta, una licencia básica que permite implementarla

en corto tiempo con una recuperación de cartera casi inmediata, lo que provocó una subida en las ventas en el último trimestre y obtener la liquidez que necesitábamos.

- Para finales del tercer trimestre y durante el cuarto trimestre, se obtuvo mejores resultados, lo cual nos permitió cubrir con los gastos básicos de la empresa.
- Con el propósito de captar más clientes y obtener ingresos superiores al año 2016, la empresa tiene previsto para el nuevo periodo 2017, ejecutar nuevas campañas de venta, promocionando la emisión de documentos electrónicos a nuestros clientes y generando una licencia básica que incluya la emisión de documentos electrónicos a un precio accesible y que vendido en volumen cubran con nuestros costos.
- Además intensificaremos la nueva modalidad de implementación del sistema, que es la renta mensual y anual, la cual estará dirigida a empresas que no están en capacidad de invertir en la compra de la licencia perpetua.
- Para el primer trimestre del 2017, se tiene previsto incorporar la emisión de documentos electrónicos, con el fin de promocionar este servicio a nuestros clientes, disminuir los costos que implican la entrega de la factura pre impresa y optimizar el tiempo de nuestros técnicos.
- Para el segundo trimestre, se promocionará el nuevo método de Emisión de Documentos Electrónicos OFF LINE a nuestros clientes y con el propósito de adquirir nuevos clientes, se ofertará una licencia básica que incluya la emisión de documentos electrónicos con el nuevo método.
- Adicionalmente, se mantendrá una campaña publicitaria a través de la red social Facebook, con el fin de atraer nuevos clientes.

La actividad de la Compañía, en el periodo 2016, concluye con los siguientes resultados básicos:

- Total de Ingresos	62.437,99
- Total de Activos	44.935,83
- Total de Pasivos	20.795,91
- Total de Patrimonio	14.951,09
- Resultado del Ejercicio	9.188,83

Atentamente,

  
.....  
Ing. Alexander Villamar Bustos  
GERENTE GENERAL