

INFORME DE GERENCIA AÑO 2013

OPENCONSULTING CIA. LTDA.

los 29 días del mes de abril del año 2014, me permito extenderle un cordial saludo y poner en su consideración, el informe general de gerencia del periodo fiscal 2013.

El presente informe se ha dividido en los siguientes aspectos:

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.

Este año 2013 la empresa OpenConsulting Cia. Ltda. nace como una propuesta innovadora en el mercado de programas orientados al manejo administrativo contable de pequeñas y medianas empresas.

El objetivo principal de la empresa en este año fue su constitución y establecer políticas claras con respecto a sus ventas, compras y recurso humano. Invirtiendo en el establecimiento de su lugar de trabajo.

2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

En el fiel cumplimiento de las disposiciones de la junta general la empresa se ha establecido en un lugar adecuado de trabajo, se han establecido reglas claras para el manejo de la información contable utilizando el sistema OpenERP Ecuador comercializado por la propia empresa, se ha establecido mecanismos automáticos de seguimiento de tareas de la parte técnica y de la parte administrativa de la empresa, evitando que las actividades necesarias para la empresa se dejen sin realizar.

De esta manera la empresa tiene raíces sólidas para el crecimiento que se espera tener en el siguiente año con la generación de proyectos como la factura electrónica y un departamento de ventas necesario para la empresa.

3. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio.

No existe ningún hecho extraordinario producido durante el presente periodo.

4. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico

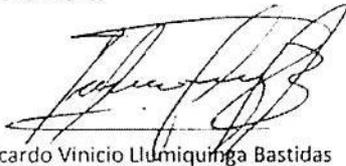
No existen utilidades en el periodo 2013 para la compañía.

5. Recomendaciones de la junta general de socios, respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

- La junta general recomienda, establecer una estrategia necesaria para el manejo del área comercial, que permita a la empresa dar a conocer su producto y los beneficios que promete.
- Dar incentivos al personal técnico de la empresa para que ellos también sean los vendedores que la empresa necesita y atraigan nuevos clientes.
- Establecer alianzas estratégicas con personas contables administrativas para que usen el sistema en sus clientes y conozcan y hagan conocer los beneficios del mismo.
- No dejar de buscar clientes con proyectos en empresas de medianas a grandes.
- Establecer una estrategia para posicionarse en las redes sociales.

Por la atención prestada a la presente, anticipo mis agradecimientos.

Atentamente



Ricardo Vinicio Llumiquinga Bastidas

Gerente General

OpenConsulting Cia. Ltda.