

Así mismo, para posibilitar la oferta del nuevo sistema de gestión de empresas enfocadas a la prestación de servicios domiciliarios el siguiente paso, luego de concretar la alianza con la empresa desarrolladora, fue tramitar la reforma de los estatutos de nuestra empresa para incorporar esta línea, así como la modificación del RUP, pues la naturaleza de este software lo orienta hacia empresas públicas. Lamentablemente, pese a que se contrató oportunamente los servicios de un

Dando continuidad a la directiva de incorporar nuevas líneas de servicios se afianzaron las alianzas con otras empresas de consultoría y desarrolladores independientes de software, gracias a lo cual, durante el año 2013 se inició la comercialización de un sistema de recursos humanos que se implantó, a manera de prueba de concepto, exitosamente en dos medianas empresas de la ciudad de Quito. Se encargó la expansión de esta línea a uno de los socios de nuestra empresa, quien ha venido trabajando en la definición del equipo humano de soporte e implantación que esperamos contratar a partir del segundo trimestre del año 2014, con el objetivo de conseguir al menos una implantación por mes de este software de talento humano.

Se continuó con la estrategia de un crecimiento muy moderado y, en consecuencia, a finales del mes de junio se contrató una persona para desarrollo de sistemas con el lenguaje Java a quien se le ha encargado la localización para el país del sistema de planificación estratégica de recursos. Los resultados obtenidos han sido muy satisfactorios lo que nos ha permitido posicionarnos de mejor manera a la hora de participar en el mercado de ERP. Desde finales del 2013 ya contamos con el sistema completamente adaptado a las normas y con dos factores de mejor competitividad como son las facturas electrónicas y la posibilidad de utilizar el sistema desde internet. Gracias a esto, planeamos para el próximo año aumentar nuestras probabilidades de contratar más proyectos y acortar los tiempos de implantación de cada uno de ellos, mejorando la productividad de la empresa.

Durante el año 2013 se comercializaron los servicios de consultoría en las mismas líneas que se han venido trabajando: inteligencia de negocios, gestión de relaciones con clientes, planificación estratégica de recursos y mejoramiento de la seguridad de redes informáticas.

Sobre las operaciones

Señores socios de la empresa Proactinfo Soluciones y Servicios Cía.Ltda., cumpliendo con las disposiciones legales y estatutarias, a continuación presento el informe sobre las actividades de la compañía en el período comprendido entre enero y diciembre del 2013.

INFORME DE GERENCIA PARA LOS SOCIOS

Quito, 10 de marzo de 2014

abogado, el trámite se demoró demasiado razón por la cual, en el mes de noviembre se decidió no continuar con los servicios legales pactados y cambiar de abogado. El nuevo encargado nos ha dado fecha tentativa de finalización para inicios del año 2014.

Sobre actividades de mercadeo.

Siguiendo los lineamientos del plan de mercadeo, se sigue distribuyendo el boletín electrónico mensual "Código abierto al día". El número de suscriptores se mantiene estable y en general se recibe buenos comentarios sobre el contenido del boletín. Haciendo un análisis del número de visitas y tiempo promedio de permanencia en la página para la lectura de los artículos, se puede afirmar que este medio cumple con el objetivo de posicionar el nombre de la empresa y asociarla al concepto de software libre.

Se llevó a cabo la modificación de nuestra página web para difundir las características de las nuevas líneas de servicio para las que también se diseñaron e imprimieron los folletos respectivos. Además se actualizaron los folletos de los productos tradicionales. Para el próximo año se está planificando en evento de lanzamiento del sistema de talento humano al cual se invitará a los gerentes de RR.HH. de las empresas suscriptoras del boletín así como a representantes de otras empresas que se está levantando mediante una campaña de llamadas en frío a la base de datos de prospectos que se construyó en base a la información de diversas fuentes.

Sobre actividades de consultoría

El proyecto de implantación del ERP en la empresa de catering en principio estaba planificado para finalizarse en el mes de mayo de 2013, sin embargo, el cliente ha contratado otros servicios de nuestra empresa por lo que el proyecto ahora tiene fecha estimada de finalización para el primer trimestre de 2014. Se implantó durante el tercer trimestre del año el software de talento humano en una importante empresa de distribución de productos de consumo masivo, proyecto que fue exitoso alcanzando todos los objetivos planteados en su inicio. El software de ERP también fue implantado exitosamente en una empresa dedicada a la construcción durante el trimestre final del año.

Sobre los informes financieros

La contadora externa, entrega para conocimiento del Gerente General los balances general y de pérdidas y ganancias cortados al 31 de diciembre de 2013, los mismos que reposan en los archivos de Proactinfo y cuya copia será entregada a los socios junto con la convocatoria a Junta General de Accionistas.

Dentro de las cuentas por cobrar de la compañía todavía consta la deuda que mantiene con nosotros la empresa SEDEMYPE por un monto de \$8.520. Según contactos realizados con el liquidador designado, el proceso continúa normalmente y cuando llegue el momento se hará lo posible por honrar esta deuda.

Fuera de lo anotado, no hay cifras que observar en los activos ni en los pasivos. No hay obligaciones pendientes fiscales o de seguridad social. Simplemente informar que el año termina con una utilidad bruta de \$2.201,18.

Hasta aquí el informe sobre la gestión realizada en el año 2013.

Atentamente,



Carlos Espinosa García
Gerente General