

**INFORME DE LABORES 2011  
GERENCIA  
PROPRAXIS S.A.**



Rebeca Trujillo Polo

**1) Presentación**

Para Propraxis el año 2011 ha significado un año de estabilización en el nuevo clima de negocios presente en el país. La creciente intervención del estado en la economía nacional nos ha obligado a desarrollar esquemas de funcionamiento que puedan adaptarse tanto a nuestros clientes del sector privado como del sector público y a generar productos de alto valor agregado que nos diferencien de nuestros competidores en el marco de un estricto cumplimiento de los valores éticos emanados por nuestro Directorio.

A través de la presente pongo a su consideración el informe de actividades correspondiente al periodo 2011 y comprometo todo mi contingente para que nuestro trabajo contribuya a satisfacer las expectativas de nuestros socios.

**2) Cumplimiento de objetivos económicos**

**2.1 Resultados del ejercicio 2011**

Las ventas de Propraxis del año 2011, son de USD 569.441,78 (QUINIENTOS SESENTA Y NUEVE MIL CUATROCIENTOS CUARENTA Y UN 78/100 DOLARES) lo cual ha generado una utilidad de USD 23.346,40 (VEINTE Y TRES MIL TRECIENTOS CUARENTA Y SEIS 40/100 DOLARES)

**2.2 Comparación con resultados del ejercicio anterior**

Durante el ejercicio 2010, las ventas de Propraxis fueron de USD 648.961,96 (SEICIENTOS CUARENTA Y OCHO MIL NOVECIENTOS SESENTA Y UN 96/100 DOLARES) con una utilidad reportada de USD 2.032,74 (DOS MIL TREINTA Y DOS 74/100 DOLARES).

Las ventas reportadas en 2011 han sido menores a las de 2010 en tanto que la utilidad obtenida es mayor en el 2011 que en el año 2010.

Al respecto debemos señalar que el año 2010 representó una nueva experiencia de trabajo de Propraxis con el sector público, dicho aprendizaje se refleja en una intervención más adecuada y controlada en el 2011 que se evidencia en los resultados.

A lo anterior se debe sumar la regularización tributaria del personal ocasional. En la actualidad se exige a nuestro personal de campo que cuente con sus respectivas notas de venta o rise para poder proceder a las respectivas cancelaciones de los servicios prestados. Esta regularización ha contribuido a ahorrar a la empresa importantes valores por concepto de impuestos que anteriormente debíamos asumir.

## **2.3 Principales logros**

El principal logro que se puede destacar es el desarrollo de actividades más exhaustivas de control de costos en proyectos y la continua tendencia hacia la estandarización de nuestros costos

## **3) Descripción del soporte empresarial**

### **3.1 Ámbito administrativo**

En el 2011, se ha contratado a personal fijo y a tiempo completo para el departamento administrativo – financiero. El constante crecimiento de la actividad de la empresa ha hecho indispensable contar con personal exclusivo para esta área. La reestructuración administrativa representa uno de los principales soportes para el crecimiento de nuestra empresa.

### **3.2 Ámbito legal**

Propraxis S.A. se encuentra habilitado como proveedor del estado, condición que le obliga a cumplir con todas sus obligaciones tanto en lo tributario como en lo laboral. Bajo esta condición, durante todo el año 2011, se ha cumplido puntualmente con las obligaciones tanto con el Servicio de Rentas Internas como con el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, así como las demás obligaciones legales propias de la empresa.

### **3.3 Ámbito laboral**

El año 2011, Propraxis cerró con una planta de 15 empleados de planta y una planta media mensuales de encuestadores, tabuladores y digitadores de 15 personas distribuidos en de acuerdo a la siguiente estructura:

<b>Sección</b>	<b>No. de personas</b>
Gerencia General	1 persona
Gerencia de Proyectos	2 personas
Ejecutivos de investigación y desarrollo	4 personas
Personal de campo y operación	4 personas
Personal administrativo	3 personas
Personal soporte de operaciones y administración	1 persona
<b>Total personal de planta</b>	<b>15 personas</b>
Planta media de encuestadores, tabuladores y digitadores	15 personas

Debido a que el negocio de la empresa es la prestación de un servicio de asesoría, es requerimiento que el personal se encuentre altamente calificado y adecuadamente distribuido para el desarrollo de las mismas. Por este motivo, el 2011 se procedió a asignar a un ejecutivo de investigación por cada uno de los ejecutivos de los proyectos. Esta nueva organización nos ha permitido que cada uno de los ejecutivos de los proyectos cuenten con su propio apoyo a través del cual se operativiza las actividades de campo, se levantan las bases de datos y se elaboran los informes con lo que se optimizan los tiempos de respuesta frente a los requerimientos de los clientes.

### 3.4 Infraestructura

#### 3.4.1 Infraestructura física

Dentro de la infraestructura física el cambio más importante ha sido el traslado de la oficina de campo desde la parte posterior hacia la parte frontal de Propraxis. Este cambio nos ha permitido controlar de mejor manera al personal de campo y a su vez proteger los bienes de la empresa.

#### 3.4.2 Infraestructura tecnológica

Debido a que este año, Propraxis incursionó en una nueva línea de negocios como es el servicio de digitalización de documentos, hemos adquirido escáners de alta velocidad y computadores portátiles para brindar este tipo de servicios. La motivación principal de la apertura de dicha línea de negocios es que todas las instituciones del sector público están ingresando en una nueva modalidad de gestión documental que implica la digitalización de los documentos y la indexación de los mismos a través de sistemas especialmente desarrollados para el efecto. Nuestra empresa emprendió en la oferta de estos servicios a través de un primer proyecto desarrollado para el MIDUVI a través de la SENPALDES.

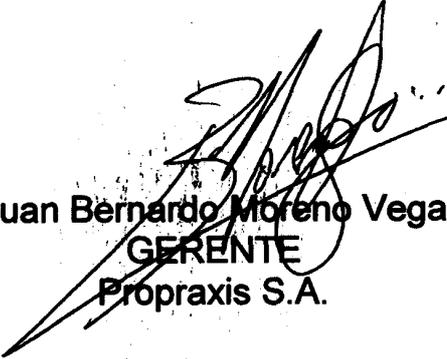
#### 4) Limitaciones en el desarrollo de las actividades

Una de las principales limitaciones para el normal funcionamiento de la empresa ha sido la demora en los pagos de las empresas públicas. Alrededor del 50% de nuestros ingresos en el 2011 provinieron del sector público y los retrasos en los pagos generaron problemas de iliquidez para la empresa. No obstante, el sector público continua siendo un importante cliente debido a la importante cantidad de recursos que está invirtiendo en asesoría en distintos ámbitos, esta situación nos obliga a reestructurar nuestro flujo.

#### 5) Actividades en proceso

- El costeo de los proyectos es una de las actividades de mayor relevancia para la consecución de los resultados de la empresa. Estamos trabajando en la estandarización de los costos para el costeo de los proyectos. Este resulta un trabajo bastante arduo si tomamos en cuenta que cada uno de los proyectos tiene sus particularidades y hay estudios que son estándar en tanto que también existen otros diseñados a medida. Se ha realizado ya una hoja de ruta para este proceso y al momento el departamento de sistemas se encuentra trabajando en la formulación del mismo que estará a prueba durante el 2012
- La consolidación de nuestra cartera de clientes y la incorporación de nuevos clientes es la meta para el 2012. La formulación de un producto genérico cuya venta mensual nos permita contar con recursos frescos y continuos es el proyecto que la empresa se plantea para el 2012.

Atentamente,



Juan Bernardo Moreno Vega  
GERENTE  
Propraxis S.A.