BESIXPLUS CIA. LTDA.

INFORME GERENCIAL

PERIODO 2015

Por medio del presente, me dirijo a la familia que conforma la empresa BESIXPLUS CIA. LTDA., socios, empleados, y demás colaboradores con el fin de dar a conocer el informe correspondiente al periodo fiscal 2015 de la institución.

Como consta en nuestros anteriores informes, el esfuerzo desplegado por la empresa para estabilizar su situación legal y económica ha sido inmenso, llegando al objetivo deseado de haber cerrado absolutamente todos los pendientes laborales, económicos, legales y tributarios de la institución. Atrás quedaron los tiempos donde BSX estuvo en condiciones precarias llegando casi a su extinción. Fue el trabajo incansable de socios y empleados los cuales con un compromiso de hierro, logramos la estabilización de la empresa y recuperar la confianza en general de nuestros clientes.

Fueron tiempos difíciles donde los problemas económicos, ex trabajadores conflictivos, coordinaciones deficientes quedaron atrás para hoy en día tener un equipo de colaboradores eficientes y confiables que están enfocados en la dirección de construir continuamente a BSX.

BSX ha cambiado el enfoque de su negocio centrándose completamente al desarrollo de productos de software para su comercialización a clientes privados y públicos. BSX ya no ofrece servicios en cableado estructura, soporte técnico y venta de hardware por el costo de tiempo, recursos y la competencia de estas áreas.

Esto nos ha obligado en la búsqueda continua de nuevas oportunidades y la creación de productos que inicio en el periodo 2013. La cartera de productos es: SGD Sistema de gestión documental, BSXFE Sistema de facturación electrónica, BSXSAF Sistema de facturación para empresa de agua potable, BSXTURNO Sistema para turnos por internet, BSXSEGURIDAD Sistema de integración para seguridad, buscando siempre nuevos dichos para el desarrollo de soluciones.

Ha sido muy difícil el recuperar la confianza de antiguos clientes como la EEASA, sin embargo con esfuerzo se ha llegado a una muy buena relación laboral con este y otros clientes dando soporte técnico a productos activamente. Nuestros clientes activos como EPM GIDSA, GAD Provincial Tungurahua, GAD Pillaro, entre otros., siguen confiando en nuestros servicios.

En periodo 2015 ha sido productivo llegando a la implementación de productos y apertura de nuevos mercados los cuales debo resaltar como: Implementación de BSXSGD en el GAD Municipalidad de Ambato y GAD Municipal Pillaro.- Cuyo proceso se desenvolvió entre el segundo y tercer semestre del periodo mencionado llegando a la conclusión exitosa de la herramienta. Este fue un reto especial por la cantidad de usuario, información y complejidad de los procesos implementados. En Pillaro la situación fue muy similar siempre concluyendo trabajos con satisfaccion.

Implementaciones de BSXFE en GAD Pillaro y GAD Riobamba.- Por emisión de resoluciones tributarias tuvimos la oportunidad de llegar a estos dos nuevos clientes donde se realizó las actividades de implementación e integración, satisfaciendo las necesidades del cliente.

La implementación de BSXSAF alcanzaron una apertura de mercado de 10 nuevas juntas administradores gracias a la madurez de la herramienta y los procesos de comercialización del responsable encargado.

Se procedió la implementación de BSXTURNO en la Empresa Mancomunada de Transito de Tungurahua, siendo pilar de atención al cliente de toda la provincia por parte de este cliente.

La comercialización de productos y apertura de mercados sigue siendo una de las áreas que recibe nuestra constante atención para su fortalecimiento con nuestro Gerente Comercial Economista Juan Almeida. En coordinación con el área técnica, se ha desplegado incesantes visitas y contactos a nivel regional con propuestas y demostraciones que han culminado con la venta del producto, y en otras ocasiones tal vez no con la venta del producto pero si la consideración de nuestra institución como proveedor de productos y servicios de tecnología. El área de comercialización ha sido el responsable de concretar negociaciones con empresas o instituciones como: 10 nuevas Juntas Administradoras de Agua Potable, GAD Provincial de Pastaza, GAD Provincial de Zamora Chinchipe, GAD Pillaro, entre otros. El objetivo para este nuevo periodo de trabajo es fortalecer el área de comercialización con un responsable de los procesos a tiempo completo.

Siempre hemos considerado el hecho de congregarnos en gremios del área y la formación de alianzas estratégicas empresariales de BSX, así, se continuó con la relación de alianza con la AESOFT. Esta alianza nos ha brindado oportunidades de conocimientos del mercado, de las políticas de Gobierno, capacitación técnica y oportunidades de negocios. El periodo 2015 tuvimos la oportunidad de asistir a convocatorias de presentación de políticas de gobierno que nos afectan, lanzamientos de portales de nuestro sector y reuniones para formar frentes de

apoyo a resoluciones que fortalezcan el trabajo en general en Ecuador. Uno de los objetivos que apoyamos activamente en conjunto con la AESOFT es la revisión de la ley de código de ingenios. Esta ley propone la introducción de artículos y reglamentos que afectan nuestro negocio directamente como la obligatoriedad de software libre, propiedad de intelectual a trabajadores y nuevas obligaciones, por lo que nuestra posición como empresa siempre será la de exigir una neutralidad tecnológica, independiente de sectores públicos, respetando y respaldando las resoluciones gremiales. Asistimos a capacitaciones varias muy útiles y hemos sido beneficiarios de oportunidades de trabajo a través del gremio y sus publicaciones. BSX renovó su afiliación para el periodo 2016.

Una política que hemos asumido en el tema de las alianzas estratégicas es la búsqueda empresas colegas que nos permitan direccionar las necesidades especializadas de nuestros clientes y fortalecer el sector. Los sectores donde deseamos facilitar alianzas están en temas de contabilidad, tributación y por no decirlo la búsqueda de productos que no constan en nuestra cartera pero que el mercado los requiera como hotelería, hospitalización, mantenimiento, etc.

El uso de la tecnología nos ha acompañado para llevar un control adecuado de todo lo producido por la empresa como documentos, soluciones informáticas, productos y demás. BSX en la actualidad hace uso de entes tecnológicos que nos permiten la administración del bien más importante como es la información. En el periodo 2014 iniciamos con un periodo de pruebas de un nuevo servicio de control de códigos para nuestros bienes fuentes, así, abandonando nuestros servicios locales de SVN y los migramos hacia el servicio internacional de BITBUCKET para repositorios GIT. Este proceso tomo varios meses y capacitación del personal para acoger la lógica de trabajo pero teniendo como resultado un servicio de acceso universal a través de internet, cero administraciones, soporte, respaldos y seguridad, a costos módicos y eficientes.

Seguimos con el uso de servicio como DMS para la administración de nuestra documentación, planeando para este nuevo periodo la actualización del servicio. Debo mencionar la descontinuación ya en periodos anteriores de la herramienta de contactos Sugar CRM, quepaulatinamente fue migrándose hacia Google Contacts con la cuenta de BSX, lo que permite la sincronización de contactos de clientes y proveedores para todo el personal que lo requiera. Procedimos a utilizar la herramienta Google Drive para llevar un almacenamiento de los bienes digitales más antiguos de la empresa como un repositorio final de uno de los bienes que recalco de más importancia como es la información.

Debo de reconocer el hecho que BSX tiene una deficiencia muy grande al carecer de una infraestructura física donde ubicar sus instalaciones por motivo de costos de arriendo, y servicios, sin embargo se ha provisto de las herramientas necesarias para el despliegue del trabajo. En el primer trimestre del este periodo se adquirió computadores portátiles para el personal para romper restricciones tecnológicas y de movilización. Se procedió a realizar el inventario de los bienes almacenados en una bodega pertenecientes a la empresa con el fin de tener un conocimiento de nuestras herramientas.

Creyendo en nuestro trabajo, socios y empleados procedimos a la inyección de capital reembolsable, con el fin de adquirir un vehículo, siendo concretado con la compra de un vehículoChevrolet Spark 2011. Esta adquisición realizada en el último trimestre del periodo 2015, tiene como objetivo el romper la restricción de movilización y sumar a nuestro patrimonio institucional como exige temas de compras públicas en contrataciones.

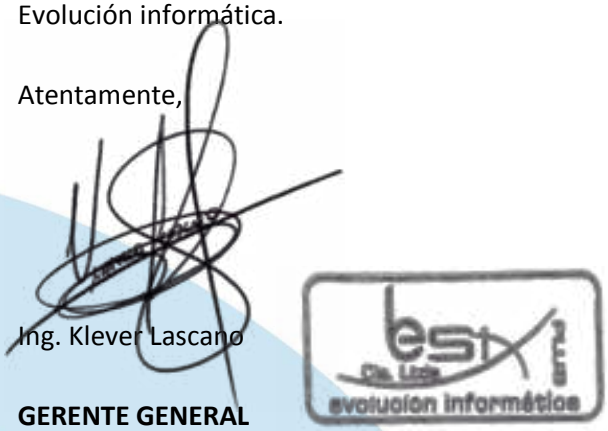
El talento humano de BSX, ha sido el motor de la gestión y resultados obtenidos. Los talentos como Katherine Guizado, José Tipantasig y Juan Almeida han alcanzado una madurez profesional que los hace extremadamente capaces de cumplir con las necesidades de los clientes. Las oportunidades de negocios han sido ambiciosas y pensando en eso procedimos a sumar a nuestro equipo al Ingeniero de Software Christian Muyon, que viene renovar nuestra fuerza, expectativas y a prepararnos para mejores productos y proyectos.
Se ha beneficiados a todo el talento humano con la programación y asistencia a cursos de capacitación organizados por nuestro gremio o independientes, costeados en su totalidad por BSX. Creemos firmemente en la capacitación continua y el promoción de un ambiente de trabajo de respecto y por sobretodo de producción.
Debo mencionar la finalización de los pasivos para con ex colaboradores de BSX. El proceso fue terminado con la emisión de valores y acta para el Ing. Juan Vargas, del cual agradezco su profesionalismo y paciencia. Esperamos en base a gestiones administrativas no volver a tiempos de discusiones amargas y conflictivas con ex colaboradores, en los cuales BSX confió, invirtió y no obtuvo un retorno verdadero.
Los objetivos para este nuevo periodo son los de proveedor infraestructura necesaria para comodidad de nuestras actividades, renovación de herramientas y servicios. Continuar con la formación del talento humano a través de constante capacitaciones.
El objetivo económico para este periodo es de USD $60000 para mantener a BSX en un estado saludable y productivo. La meta es alta pero más altas son siempre las ganas de trabajar y sacar adelante con ese trabajo a nuestras familias, por lo que pido por un nuevo periodo a

todos los socios de BSX la confianza para seguir delante de la institución con el fin de defender nuestros puestos de trabajo y la perdurabilidad en el tiempo de BSX.
Destruir nuestros sueños toma minutos, pero construirlos toda una vida. BSX es mi sueño y el de los socios que la construimos.

Para finalización agradezco a mis colaboradores actuales que han demostrado una calidad humana y profesional excepcional y la confianza de la mayoría del directorio que ha logrado la estabilización de varios ejes de nuestra querida familia de BESIXPLUS.

Evolución informática.

Atentamente,



Ing. Klever Lascano

GERENTE GENERAL

BESIXPLUS CIA. LTDA.