



[BESIXPLUS CIA. LTDA.]

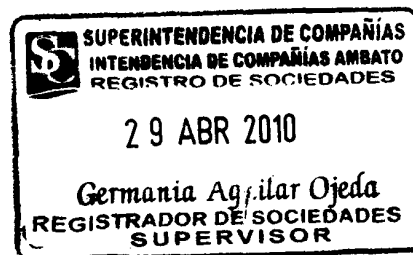
INFORME DE GERENCIA

Al 31 de Diciembre del 2009.

"El presente documento contiene información veraz respecto al desarrollo de BESIXPLUS CÍA LTDA. al cuarto trimestre de 2009. Los firmantes se hacen responsables por los daños que pueda generar la falta de veracidad o insuficiencia de los contenidos, dentro del ámbito de su competencia, de acuerdo a la Leyes vigentes."

Ing. William Lozada

GERENTE



Ambato, 31 de Marzo del 2010.

Durante el presente se año, siguiendo una política enmarcada en afianzar el manejo legal de la Compañía, respaldando lo hasta hoy obtenido, se ha regularizado la gran mayoría de temas previstos y organizado los pendientes hasta su culminación. Es así, que entre lo que podemos mencionar en este ámbito esta la gestión de Acumulación de los Fondos de Reserva para que los empleados no tengan que preocuparse por su administración, de la misma manera se incorporo un servicio primordial como herramienta de administración del flujo de dinero disponible por intermedio del **CASH-MANAGEMENT** del Banco del Pichincha, institución financiera de la cual forma parte nuestra empresa a través de su cuenta Corriente, misma que permite por medio del internet realizar transacciones de manera inmediata facilitando y agilizando el trato con nuestros Proveedores, clientes y empleados, ahorrando tiempo al personal encargado de gestionar estas aéreas. Siguiendo la línea de mantenernos al tanto con las exigencias de lo que se refiere a Contratación Pública para obtener mayores oportunidades de gestionar una relación comercial con empresas de este tipo se hicieron importantes incorporaciones al registro principalmente de los productos y servicios que como empresa estamos en capacidad de brindar, ingresándolos a través del Portal destinado para este fin, pero también al mismo tiempo interactuando con las exigencias que se las debe cumplir para con el Servicio de Rentas Internas.

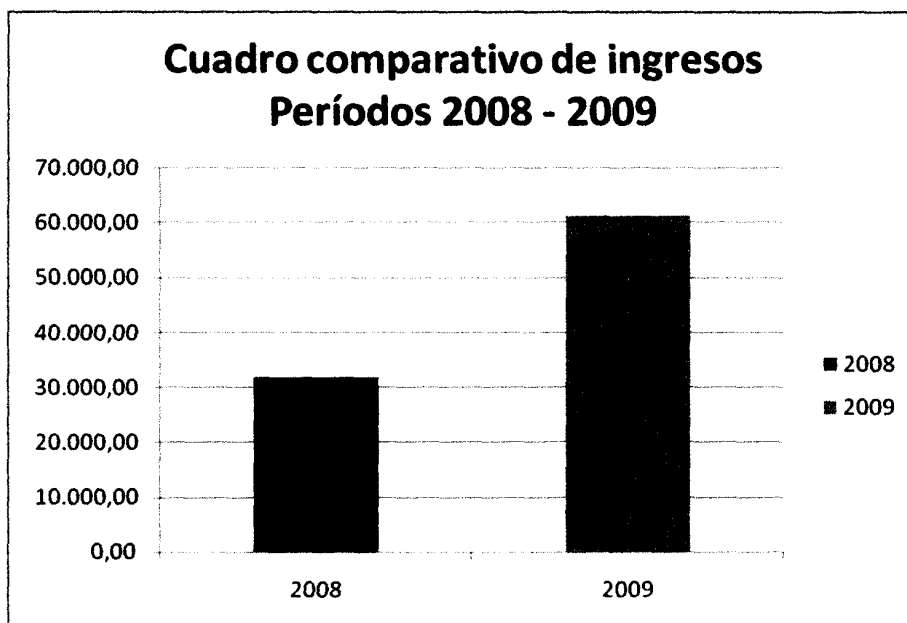
Teniendo como un tema pendiente el desarrollo de la Imagen Empresarial, durante este periodo se lo concluyo, obteniendo ya un patrón que guie la manera como nos presentamos hacia nuestro exterior, fortaleciendo nuestra identidad con colores y diseños propios de nuestra empresa.

Dentro del ámbito del crecimiento empresarial se tuvieron importantes avances gracias al apoyo y colaboración tanto de la parte administrativa de la empresa como también de la parte operativa, Incorporando dos clientes importantes en el área de Soporte técnico y también en el área Asesoría/Consultoría, clientes que desde el primer momento confiaron en nosotros y hoy por hoy se han sentido respaldados gracias a los resultados recíprocos obtenidos, y esperamos seguirles entregando. También en el área de desarrollo de software se tomo el reto de presentar ofertas para ciertos concursos publicados a través del Portal de Compras Públicas que fueron de nuestro interés, con instituciones reconocidas a nivel nacional, que si bien es cierto no obtuvimos el resultado esperado que obviamente iba encaminando a hacernos acreedores de la adjudicación de los contratos, nos permitió

sentirnos seguros y motivados por el trabajo que venimos realizando en vista que estuvimos muy bien situados dentro de las calificaciones publicadas con empresas de similares características, y con la plena confianza que con la perseverancia y la entrega profesional lo vamos a lograr.

Por otra parte, como un análisis general del crecimiento económico que ha podido alcanzar la empresa respecto al año anterior se puede ver claramente la diferencia y concluir que de a poco vamos alcanzando una madurez y una estabilidad que nos permiten seguir firmes en la consecución de nuestras metas y objetivos, puesto a consideración bajo el siguiente esquema:

Año	Monto(\$)
2008	31.769,75
2009	61.243,73



En el trato y fortalecimiento de relaciones comerciales con nuestros clientes nos hemos comprometido a lo largo del presente periodo en brindar muchas más alternativas y beneficios que le dan un valor adicional al trabajo entregado, obteniendo la oportunidad de firmar varios contratos para expandir



BESIXPLUS CIA. LTDA.
Imbabura 8 – 31 e Isidro Viteri
Fono: 032848748 / 084238239
Email: contacto@besixplus.com
www.besixplus.com

nuestra área más fuerte el desarrollo de software, esto también reflejado en el cuadro mostrado anteriormente.

Pero el crecimiento únicamente no se ve reflejado en el nivel de ingresos, sino también en el trato y reconocimiento al personal que forma parte de BESIXPLUS. CIA. LTDA, durante este periodo hemos tratado de equilibrar paulatinamente sus ingresos mensuales llegando hasta ahora a un nivel aceptable, aun por debajo de lo que por su formación y capacidad profesional se merecen pero encaminados y con el norte identificado para en la medida que nos sea posible irlo complementando.

De la misma manera buscando un equilibrio requerimiento – crecimiento - necesidad se ha gestionado la compra de varios bienes que forman parte del activo fijo de nuestra empresa pero, que más que nada sirven para que las labores y responsabilidades diarias del personal se las puedan alcanzar en un ambiente de trabajo propicio y sin mayores preocupaciones ajenas a su naturaleza.

Teniendo como propósito el ampliar nuestra cartera de clientes y dar a conocer de manera diversa los servicios y productos con los que BESIXPLUS CIA. LTDA. se afianza en el mercado, hemos realizado presentaciones y reuniones sin compromiso alguno, así como también la publicación de un espacio en el directorio de Consulta Telefónica tanto a nivel Regional como a nivel Nacional, que directamente o indirectamente hacen las puertas para entablar una negociación estén abiertas y las oportunidades latentes.

Con el fin de que el personal se sienta identificado con su empresa, se gestiono la confección de uniformes, y se los entrego para que mencionándolo nuevamente se vaya creando una identidad, complementaria al reconocimiento que hasta ahora hemos podido alcanzar.

Agradezco a los socios, a la Junta General y a todos los que conforman la organización por su apoyo entusiasta y dedicación responsable que permitieron el logro de estos resultados positivos, comprometiéndolos al mismo tiempo a brindar la misma entrega para superar lo alcanzado en el periodo subsiguiente.