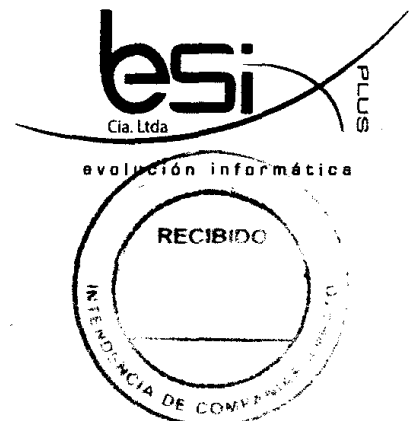




BESIPLUS CIA. LTDA.

INFORME GERENCIAL

PERIODO 2011

Una vez más me dirijo a todos talentos que conforman la empresa BESIPLUS CIA. LTDA., como miembros de directorio, coordinadores y empleados. En un honor el dirigieme para expresarles y transferir de este informe el trabajo desarrollado durante el periodo 2011 y para las actividades proyectadas para el 2012.

BESIPLUS CIA. LTDA., este mes de abril cumple seis años de su creación donde como gerente de la misma considero que hemos tenido la oportunidad de aprender del ámbito laboral y profesional al brindar un servicio de calidad e innovador a nuestros clientes.

El periodo 2011 ha sido caracterizado por cambios internos y ajenos que han afectado nuestro desarrollando empresarial. El retroceso de mercado para con negociaciones importantes ha afectado el presupuesto planificado para el 2012 desde mediados del año anterior. Empresas como el consejo de régimen especial de Galápagos, fueron un nicho prometedor para nuestros negocios en el área de desarrollo de software y consultoría sin embargo hemos aprendido que muchos de nuestros clientes responden a políticas de autoridades alineadas a intereses planer burocráticos. Por otro lado el campo del desarrollo de software se ha visto muy comprometido por la adopción de políticas del gobierno de Ecuador al preferir herramientas de código abierto en sus implementaciones como son Quipus, esigef, Joomla, etc, que ha debilitado desde sus bases el posible mercado de ámbito empresarial gubernamental.

Internamente la modificación de presupuestos ha obligado a la empresa a prescindir de talento humano previamente capacitado en el área técnica junto con la salida voluntaria de otros talentos, los que en general han sido muy sensibles en el plano profesional y emocional de la empresa.

La falta de experiencia en el manejo para con nuestros usuarios existentes y captura de nuevos mercados fue evidente donde considero que la premisa que nos ha estado imperando es que "producto que no se ve no se vende". Las iniciativas desde la parte desde la gerencia no han faltado, sin embargo, es bueno hacer el reconocimiento que el manejo de clientes es todo una ciencia que merece un experto en el área.

Otra mente otro factor considerable de nuestra empresa ha sido la falta de implementación de métodos o guías formales de trabajo que produzcan productos de calidad por parte del área de proyectos que nos sirven a seguir, apoyados a nuestra visión de ser una empresa innovadora. Resultado de lo anteriormente expuesto la constante que ha caracterizado en el área técnica a BESIPLUS CIA. LTDA. ha sido la entrega tardía de soluciones contratadas que han incidido en costos adicionales que no han sido cubiertos con presupuesto no planificado.

Todos estos factores son analizados críticamente con el fin de que el 2012 sea un año marcado por la reorganización estructural de nuestra empresa internamente y de reintroducción para el fortalecimiento de nuestra imagen empresarial para el mercado y clientes.

El trabajo por parte de la directiva que ha sabido apoyar nuestras decisiones ha sido vital dando como resultado estado de balances favorable a nuestra empresa pero que no han llenado las expectativas de mi persona y el directorio.

Uno de los ámbitos que respondido en base a las políticas asumidas, es la del talento humano, que a constante se procura buscar capacitación al mismo que aporte a su formación. Se ha fomentado políticas que mejoren el ambiente de trabajo ante la constante sobrecarga de la naturaleza del negocio en que nos manejamos.

Nuestro manejo presupuestario manejado el periodo anterior fue de USD \$ 120034.70 siendo tal vez el periodo de mayor movimiento económico para empresa y de toda la logística necesaria para la adecuada distribución económica. Por el contrario el gasto operativo de la empresa ascendió al valor de USD \$112033.09, valores los cuales hallan su justificación en los factores expuestos al inicio de este documento. La ganancia neto para BESIXPLUS CIA. LTDA., del periodo 2011 corresponde al valor de USD \$18,001.61. Este valor está muy por debajo de las expectativas del directorio y de mi propia gestión en base a todo el esfuerzo puesto.

En el 2012, el informe de planificación de presupuestos solicitada por el directorio de la empresa, en el 2011 es de USD \$1,000,00.00 cuyo valor dependerá de todo el esfuerzo y apoyo del directorio y talento humano.

En base a la necesidad de un especialista del área comercial la empresa creo la posición de gerente comercial con el fin de llevar la forma de llevar el mercado y clientes procurando el crecimiento empresarial, puesto que se ha llevado a cabo y va a ser concretada este periodo exitosamente.

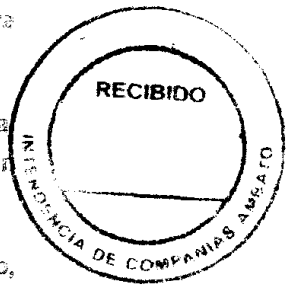
La reorganización estructural de la empresa es necesaria comenzando por la creación de la descripción de puesto con sus responsabilidades hasta la creación del área comercial. Toda esta estructuración acorde al mantenimiento formal del reglamento interno.

Las ventas para este nuevo periodo con el eje en el cual apoyados en nuestro gerente comercial debemos transformar a nuestro consumidores técnicos en entes de venta multifuncional motivados con expectativas de crecimiento personal, profesional y empresarial.

La adopción de metodologías de trabajo es un factor primordial y con el trabajo conjunto de la empresa de proyectos se promueve la tecnificación del desarrollo de software en todas sus etapas para producir no solo productos innovadores sino de calidad absoluta.

Se continuará trabajando fuertemente en la formación del talento humano que permitan a esta empresa competir en mercados de contratación donde las exigencias profesionales son altas, tanto para los administradores de proyectos y demás en el área del desarrollo.

En la actualidad, todos nuestros experimentados talentos se están formando en enseñanza de cuarto nivel para la introducción de conceptos técnicos estándares al proceso de



desarrollo de nuestros productos por lo que se fomentara políticas que permitan identificar a procesos educativos.

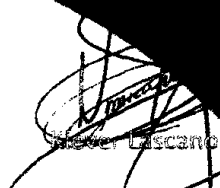
Todos los años en los cuales se va a arribar recibir el compromiso del área gerencial para la entrega de presupuestos que ayuden a cumplirlos, al igual que herramientas y tecnología que mejore la manera de ser parte de LESIPLUS CIA. LTDA.

En un análisis global de los objetivos cumplidos y propuestos me da la capacidad de proponer a LESIPLUS CIA. LTDA., el apoyo en la creación de nuevos productos como la capacitación técnica y a captura de mercado internacional que mejor la cantidad de clientes para nuestra empresa.

Finalmente se volverán a acoger políticas de anteriores propuestas para continuar trabajando activamente en las mismas promoviendo la mejora continua como herramientas tecnológicas en la web, sistemas de control de talento humano, plan incubatorio de nuevos profesionales, hardware, entre otros.

Tengo que agradecer al directorio la confianza nuevamente depositada en mi persona que ayude a cumplir con los objetivos deseados. A la directiva que me acompañó que supieron tomar mis decisiones y apoyar activamente en la administración y a todo el talento humano que son el corazón vital de esta compañía con su devoción a su líder.

Atentamente,


Javier Escobar
Gerente
LESIPLUS CIA. LTDA.

