

BESIXPLUS CIA. LTDA.

INFORME GERENCIAL

PERIODO 2012

Una vez más me dirijo a todos los talentos que conforman la empresa BESIXPLUS CIA. LTDA., como miembros de directorio, coordinadores y empleados. En un honor el convocarles para expresarles a través de este informe el trabajo desarrollado durante el periodo 2012 y para las actividades proyectadas para el 2013.

BESIXPLUS CIA. LTDA., para el primer trimestre del año 2012, ha continuado trabajando con empeño y responsabilidad en los servicios que se gestaron en el 2011 hacia clientes como la empresa eléctrica de Ambato, consejo provincial, consejo de gobierno de galápagos entre otros.

En el periodo 2011 se presentaron oportunidades las cuales pasaron de ser probabilidades a posibilidades como la elaboración de una solución integral financiera para nuestro mejor clientes la Empresa eléctrica de Ambato. BESIXPLUS CIA. LTDA., se preparo al talento humano y aprovisiono los recursos necesarios para el trabajo teniendo en cuenta personal muy altamente calificado con experiencia y listo para afrontar los retos de nuevos servicios a escala empresariales grandes, sin embargo se requirió de personal especializado para alcanzar el objetivo y continuidad en el tema.

JAARY, uno de nuestros productos, para el primer trimestre ha recibido una reingeniería por parte de los consultores de BSX con el fin de acoplarse a nuevos clientes y mercados referentes a la facturación de servicios como juntas de aguas, juntas de riego, etc. El resultado ha sido favorable al tener un nuevo producto el cual se requiere promocionarlo para empezar a brindar el retorno deseado de su inversión.

BESIXPLUS CIA. LTDA., ha basado su plan de trabajo basado en los objetivos planteados en el 2011 de la necesidad de un área comercial que nos ayude a establecer las políticas y acciones adecuadas para la venta de nuestros productos y servicios. Fue bajo la acertada recomendación del directorio que se cree el área de gerencia comercial encargada de abrir los

mercados que nos permitan subsistir y posicionarnos como una marca informática en nuestro medio.

Para el segundo trimestre del periodo BSX mediante un proceso de selección se adhirió a nuestra familia la Licenciada Anita Moya como Gerente Comercial, una colaboradora mas dedicada exclusivamente a la tarea de comercialización y apertura de líneas de venta y mercado.

Nuestra gerente comercial se integro inmediatamente a nuestro equipo de trabajo donde supo desplegar sus actitudes y talento de manera satisfactoria gracias a una inducción que tomo su tiempo en el área informática y de atención al cliente que lo sabré informar más adelante en este mismo documento. Anita moya, junto con todos los consultores de BSX desplegaron una campana de trabajo para el objetivo deseado donde de lo que puedo mencionar hasta el cierre del 2012 se ha visitado a mas de 50 clientes de todo tipo y se ha tenido una respuesta favorable de los mismo.

Fue resultado de esa campaña el haber obtenido para el tercer trimestre en el área comercial la contratación de nuestros servicios para el desarrollo de un productos financiero para el FONDO COMPLEMENTARIO DE JUBILIACION DE LA UNIVERSIDAD TENICA DE AMBATO por un monto de USD \$8000,00 aproximadamente y dejando sentado una oportunidad de una herramienta contable para el mismo cliente para el 2013. Similar resultado se obtuvo para el tercer y cuarto trimestre del periodo con el producto JAARY con una venta en mercados nuevos y emergentes de aproximadamente USD \$6000.00, haciendo positivas proyecciones para el 2013.

Se trabajo de manera incesante, creativa y oportuna desde el área comercial para con el cliente EEASA con el cual teníamos la oportunidad de la solución integral financiera. Anita Mora supo plasmar el deseo de trabajo para con el cliente el cual vio una proyección del retorno de inversión en base a nuevas y creativas políticas que sirvieron para motivar en su inversión para con BSX.

La coordinación en la inversión de productos nuevos, servicios y productos existentes y área comercial requirió una estrategia de trabajo intenso en el área de talento humano, presidida por mi persona, el cual en base a políticas supo motivar de manera adecuada a todo el talento humano y obtener los resultados adecuados de trabajo.

Para el segundo trimestre se llevo a cabo el proceso de selección de un Gerente comercial que responda al arduo y cuidadoso trabajo que se había planteado por BSX. En un proceso formal

de publicaciones en medio, selección y pruebas se llegó a la conclusión que Anita Moya era nuestra mejor opción profesional. Una vez notificada se trabajó durante casi tres meses en una inducción técnica y de servicios al cliente para que domine temas en el área tecnológica, proceso que debo agradecer a todo el talento humano que supo compartir sus conocimientos y experiencias que fueron asimilados por nuestra gerente comercial y comenzó a ponerlos en práctica para el final del trimestre.

Para el tercer y cuarto trimestre se pudo apreciar el despliegue del inducción con visita a clientes de todo tipo sabiendo corresponder la inversión en tiempo y capacitación dados en el área comercial.

Para esos mismos trimestres se analizó el desenvolvimiento de todos los consultores que disponía BSX contra sus actividades y objetivos alcanzados sin embargo retrasos en proyectos como SISGERH estaban consumiendo mucho más de lo que éramos capaces de sostener.

Así pues para el último trimestre del periodo 2012 se realizó un análisis general de BSX para informe al directorio y se hizo evidente problemáticas económicas por nuestra estrategia de aprovisionamiento y de sostenimiento de procesos que no gestaron y que fueron incapaces de cerrarse.

A pesar de haber tenido aciertos en proyectos y productos como JAARY y otros servicios, nuestra mayor oportunidad se había cerrado de manera repentina. La posibilidad de una solución integral para la EEASA había recibido una negativa netamente política y personal por así decirlo de no requerir nuestros servicios y estimando nuevos acercamientos para el segundo trimestre del 2013, motivo que tiro abajo nuestros esfuerzos, horas incontables de trabajo, negociación, estrategia y reserva de talento humano.

El proyecto SISGERH fue el detonante definitivo para declarar a BSX en un proceso de recesión y austeridad económica. Nuestro proyecto estrella de finales periodo 2011 y 2011 se convirtió en un lastre que fue consumiendo todos nuestros recursos. La alta dirección supo analizar que la problemática fue el resultado de pobres coordinaciones y descripciones del cliente de sus necesidades, ineficientes coordinaciones internas y falta de comprometimiento en el trabajo de nuestros consultores para la vida de desarrollo de este producto, que fueron los ingredientes para un completo desastre económico que ha ubicado en BSX en una situación crítica.

Para octubre del 2012, BSX tenía un conjunto de pasivos que hacían imposible continuar contando con el talento humano como: préstamos no cancelados, falta de pagos de salarios y proveedores, falta de pagos a entidades del estado, entre otros.

Para Noviembre del 2012, se procedió a la separación de los talentos Hugo Cortez, Juan Vargas y Fernanda Guevara ante la situación. Muchos de ellos por mutuo acuerdo y gran estima y sentimiento de impotencia ante la situación de BSX.

De estos particulares se ha llevado un informe continuo a la junta de socios los cuales entendieron la preocupación por lo que se tomo como resolución el llevar un proceso de recesión y austeridad.

Todo lo descrito en este documento es el reflejo escrito de lo que nuestros balances adjuntos demuestran. BSX está en crisis y la mejor manera de salir de esta situación es trabajar con el mismo empeño de siempre con los colaboradores que quedamos en la ardua tarea de hacer que este barco vuelva a navegar en periodo futuros por aguas calmas como en nuestros mejores momentos.

Tengo que agradecer al directorio la confianza nuevamente depositada en mi persona para cumplir con los objetivos deseados y en tan duro periodo de decisiones y resoluciones. Un sincero agradecimiento a la directiva y asesores que me acompañaron dando soporte a mis decisiones y apoyo activamente en la administración y a todo el talento humano que son el corazón vital de esta compañía con su devoción a su líder y la empresa.

Este informe gerencial va dedicado al empeño febril, fructífero y sin igual brindado por nuestros colaboradores que no nos acompañan, pero sé que ahora son parte de otras empresas que valoraran de mejor manera sus talentos.

Atentamente,



Klever Lascano



Gerente

BESIXPLUS CIA. LTDA.