



19 ABR. 2011

OPERADOR 21

QUITO

**INFORME DE GERENCIA
CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2010**

Sra. Socia:

Dando cumplimiento a lo dispuesto en los estatutos de la compañía, como a la Ley de Compañías respecto de las obligaciones de los administradores, pongo en conocimiento de esta junta, el informe económico y financiero de mi gestión como Gerente General de Protelcotelsa s.a., durante el ejercicio económico del año 2010.

A continuación expongo los aspectos, actividades y circunstancias más importantes relacionadas a mi gestión durante el año 2010, las cuales se resumen en cuatro grandes componentes que son: Administración, Desarrollo del Software Ventas, y Finanzas.

1. ADMINISTRACION

Durante el año 2011 se pudo determinar la necesidad de contratar nuevo personal, para poder lograr desarrollar el Plan Operativo Anual, relacionado principalmente con dos temas: incrementar las ventas, y mejorar la calidad de los productos y Servicios que comercializamos.

Con la visión claramente establecida, se procedió a contratar a seis funcionarios durante el año 2010, dos de los cuales comenzaron a trabajar a partir del 1 de marzo 2010, y los dos restantes a partir del 1 de abril 2010. Estos cuatro funcionarios ingresaron al Departamento de Capacitación, a quienes se les facilitó muchas horas de capacitación, para que puedan desempeñar la función para la cual fueron contratados de forma eficiente. Con este personal adicional se pudo salir con todos los compromisos de nuevas implementaciones, contratos de mantenimiento y servicio técnico. El funcionario vendedor empezó a trabajar desde el inicio del mes de enero 2010. La Asistente Administrativa 2 en cambio, empezó a trabajar desde el 1 de septiembre 2010.

En el mes de septiembre también se contrató los servicios profesionales de la Ing. Martha Díaz para obtener la Certificación de Control de Calidad ISO 9001:2008, con el propósito de desarrollar toda la política de calidad dentro de Protelcotelsa, y obtener dicha certificación para el mes de Abril 2011.

La Certificación de Control de Calidad es una necesidad estratégica que debemos cumplir para poder competir en el mundo comercial actual. Es por esta razón que la gerencia se comprometió en este importante objetivo, y estamos trabajando en la creación de todas las políticas de calidad exigidas por la norma.

Hemos venido trabajando con todo el personal en reuniones mensuales durante el año 2010, en las cuales se han tratado diferentes temas en todos los aspectos relacionados al crecimiento humano y profesional, con el fin de crear una mayor consciencia acerca del comprometimiento que deben tener los funcionarios, en cuanto se refiere a brindar una mayor calidad en los productos y servicios que comercializamos.



Hemos incentivado a los funcionarios a que continúen capacitándose, ya sea en forma continua, siguiendo carreras complementarias o tomando cursos y/o seminarios, que les ayuden a desarrollarse profesionalmente. Protelcotelsa va a compartir los gastos educativos de los funcionarios, de acuerdo a una política de incentivos, y de esta manera ir mejorando el curriculum profesional de todo el personal.

Todas las acciones tomadas han contribuido a mejorar la calidad de los servicios y productos que comercializamos en forma permanente.

2. VENTAS

El Gobierno del Ecuador sigue incrementando el software financiero que ofrece a las entidades públicas, y que deben utilizar en forma obligatoria, lo cual disminuye gravemente las posibilidades de comercializar nuestro software dentro del sector público, en el cual hemos venido comercializando desde la creación de la empresa.

Una de las exigencias del sector público es que cualquier software debe estar desarrollado utilizando software libre y en plataforma web, lo cual complica aún más las posibilidades de vender el Sistema OLYMPO.

A pesar de todas estas limitaciones hemos logrado alcanzar ventas por un monto mayor al del año anterior. El incremento porcentual es de 16.8 %, lo cual es un porcentaje bastante bueno, dadas las circunstancias por las cuales estamos atravesando.

Contratamos en forma permanente a un vendedor, con el cual hemos tratado de comercializar en el sector privado, comenzando con el sistema para colegios; sin embargo, las ventas no se han dado a pesar de todos los esfuerzos realizados en el sector comercial mencionado.

Hemos intentado comercializar en el sector privado priorizando al sector que creemos puede ser rentable, es decir el sector intermedio. No queremos conseguir ventas de empresas privadas personales o pequeñas empresas que no están dispuestas a pagar el precio de venta establecido, ya que realmente no es rentable este tipo de negocios.

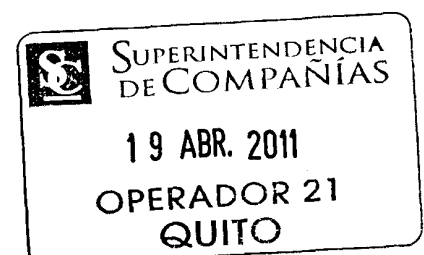
Con las empresas intermedias con las cuales hemos comenzado conversaciones para vender, no se han dado resultados halagadores, pero seguimos intentando cambiando estrategias de comercialización y de precios.

En el sector público seguimos manteniendo las ventas en un valor bastante similar al del año anterior.

3. DESARROLLO DE SOFTWARE

En el año 2010 tratamos de conseguir los siguientes objetivos en cuanto se refiere al desarrollo del software que comercializamos:

- Conseguir la estabilidad funcional y operativa de cada uno de los módulos existentes.



- Mejorar la calidad de los programas ejecutables, por medio de procesos de verificación previa y definitiva.
- Mejorar el desempeño de los programadores facilitándoles la ayuda de verificación.
- Desarrollar el Módulo de Viáticos y Especies Fiscales en la versión 7.0.
- Incorporar la ayuda el línea, tanto administrativo como operativo, proceso que debe terminar en mayo 2011.

Se capacitó a los programadores en los lenguajes de programación requeridos para comenzar a desarrollar la versión WEB del sistema OLYMPO. Para iniciar este objetivo vamos a tratar de tener bien definidos todos los aspectos involucrados en este tema, definir el cronograma de desarrollo y comenzar el desarrollo, una vez que tengamos el o los asesores con los cuales podamos dar este paso, en la dirección correcta.

También trabajamos durante el mes de diciembre, con un asesor contratado para comenzar a definir el plan de implementación de las NIIF,s dentro del Sistema Contable Financiero OLYMPO. Debemos lograr que el Sistema Contable Financiero OLYMPO sustente las NIIF,s, ya que de no lograrlo estamos fuera del mercado en el 2012. En cambio, si logramos hacer realidad este objetivo, estaremos en una buena posición competitiva.

4. FINANZAS

Este delicado aspecto en el manejo empresarial, lo hemos manejado en forma prolija. Contratamos a una persona para que se haga cargo de la recuperación de cuentas por cobrar, con quien hemos realizado una mejor gestión de cobros que en años anteriores.

Como siempre, no hemos tenido ningún problema con la generación de flujos positivos de efectivo, que nos han permitido disponer de los recursos monetarios necesarios, para cubrir todos los gastos generados en la empresa.

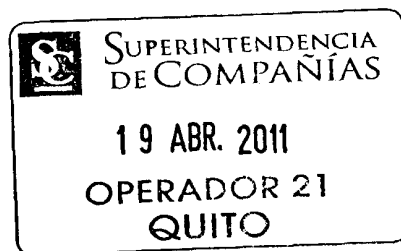
Se pudo vender los dos vehículos usados y cambiar por vehículos del año, con el fin de mantener los gastos de mantenimiento vehicular al mínimo.

También hemos adquirido equipos de computación laptop adicionales a las computadoras de escritorio. Queremos que cada uno de los funcionarios programadores y capacitadores tenga su laptop, para facilitar su trabajo, y para mejorar la imagen empresarial.

En fin, la situación financiera de la empresa ha sido estable durante todo el ejercicio económico 2010, a pesar de todas las dificultades existentes en el mercado ecuatoriano.

5. CONCLUSIONES

A continuación procedo a mencionar los aspectos principales de este informe perteneciente al ejercicio económico 2011:



1. Durante el año 2010 hemos contratado a 6 nuevos funcionarios: uno para ventas, uno para cobranzas y administración, y cuatro para el Departamento de Capacitación. Estos funcionarios han aportado grandemente a apoyar en los nuevos retos que tiene la empresa, junto con los funcionarios más antiguos.
2. Las ventas se incrementaron en alrededor del 16.7 % anual, mientras que los costos y gastos se incrementaron en 14.6 %. Contratamos a un funcionario vendedor para promocionar las ventas del Sistema OLYMPO, sin tener un resultado halagador
3. Hemos avanzado grandemente en conseguir mejorar el apoyo del personal existente dentro de Protelcotelsa, a las iniciativas generadas por la gerencia, de tal forma que podemos decir que contamos con un equipo de trabajo extraordinario. No tenemos profesionales de primer orden entre nuestros funcionarios, pero contamos con funcionarios totalmente comprometidos, conocedores de sus responsabilidades y funciones, colaboradores, honesto y prestos a colaborar en cualquier necesidad que surjan en las actividades diarias.
4. Se motivó al personal con un bono entregado al "Trabajador del Mes". Este bono fue de \$ 250,00 a cada funcionario que obtuvo la denominación de mejor empleado.
5. Estamos capacitando a los funcionarios programadores con el fin de definir un plan de implementación de la versión Web del Sistema OLYMPO, el cual debemos comenzar el próximo año. En este ejercicio hemos logrado mejorar significativamente la calidad de nuestro software, en todos los aspectos.
6. El aspecto financiero ha sido muy bien manejado, de tal forma que hemos podido salir sin tener ningún inconveniente.
7. Estamos trabajando en el Plan de Implementación de las NIIF,s dentro de Protelcotelsa, para cumplir con las nuevas exigencias de la Superintendencia de Compañías. Debemos definir el Plan de Implementación para el mes de mayo 2011, y continuar con el cumplimiento der todos los requerimientos legales relacionados a este tema.

Agradezco a la Junta por la atención dispensada a mi Informe de Gerente.

Quito, a 24 de marzo de 2011

Atentamente,



Freddi Madrid M.
Gerente General
Protelcotelsa s.a.

