

85323

INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO ECONOMICO DEL AÑO 2.006

Sra. Socia:

Dando cumplimiento a lo dispuesto por 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 2.006.

Detallo a continuación los aspectos más importantes de mi gestión al frente de la compañía, enfocando los mismos, dentro de tres áreas de relevancia, como son: Software, Ventas y Aspectos Financieros.

1. SOFTWARE

Durante el ejercicio económico 2.006, la versión 6.0 se mantuvo muy estable, y prácticamente se realizaron tareas de mantenimiento en cada uno de los módulos, con el fin de actualizar el sistema, con pequeños cambios, requeridos por los clientes y otros por aspectos legales y de normativa.

Del mes de enero a junio, se tuvo que realizar un gran esfuerzo, debido a los cambios requeridos por el Servicio de Rentas Internas, que exigió la introducción de un archivo nuevo denominado **Anexo Transaccional**, el cual fue definiéndose desde el mes de enero hasta mayo, ya que el S.R.I. no tuvo definido todo el proceso de cambio requerido para cumplir con ese objetivo.

Durante este año, también estuvimos analizando junto con el personal de informática y un asesor externo, la definición del lenguaje de programación que debemos utilizar para desarrollar la versión 7.0. Esto exigió un esfuerzo por parte de todos los integrantes del desarrollo del software. Finalmente, en el mes de junio se definió que la mejor opción era cambiar el lenguaje de programación, de Visual Basic versión 6.0 a C #.

Se capacitó a los tres ingenieros de sistemas en el manejo del nuevo lenguaje, mediante los servicios profesionales de un asesor externo. Luego de cumplir con este objetivo, se procedió a la adquisición del nuevo software, con el objeto de contar con todos los elementos que se requieren para proceder al cambio de versión.

Inicialmente se calculó que nos demoraríamos alrededor de dos meses por módulo para cambiar el lenguaje de programación, de tal forma que calculamos que la nueva versión la podríamos poner en ejecución el primero de enero del 2.007. Una vez que se comenzó a trabajar en la programación de la nueva versión, pudimos darnos cuenta que era imposible cumplir con el objetivo de tiempo establecido, debido a que el tiempo estimado era demasiado corto. En base de esta apreciación se determinó que se requerían de tres a cuatro meses de trabajo, para cambiar cada uno de los módulos; razón por lo cual, se determinó que para mediados del año 2.007 se podría terminar con el cambio de versión.

Se espera cumplir con este objetivo, que realmente es indispensable en este momento.

Esperamos obtener un mejor software dentro de esta nueva versión 7.0, con el objetivo de darle mayor seguridad, rapidez y operatividad al Sistema Contable Financiero OLYMPO.

En cuanto al módulo de Activos Fijos, hemos tratado de vender el interfase con el lector de datos, ya que el mismo está trabajando muy bien al momento. Las ventas han incrementado por el este concepto, durante el año 2.006.

2. VENTAS

En cuanto al módulo de Activos Fijos, hemos tratado de vender el interfase con el lector de datos, ya que el mismo está trabajando muy bien al momento. Las ventas han incrementado por el este concepto, durante el año 2.006.

En cuanto a los equipos como: impresoras de etiquetas y equipos palm, debemos indicar que han aumentado las ventas con relación al año anterior; sin embargo, debemos recordar que el margen de utilidad esta en un rango de entre el quince y veinte por ciento del precio de venta.

El total de ventas es casi igual al del año anterior, con un 1 % menor.

Los cambios inciertos que exigió el S.R.I. para la obtención del Anexo Transaccional, nos mantuvo actualizando ejecutables a nuestros clientes, casi mensualmente, durante el primer semestre del año. Esto significó un esfuerzo muy grande por parte del personal de capacitadores, así como la generación de recursos monetarios adicionales a los normales, lo cual incrementó el gasto de movilización del personal mencionado, durante este período.

El Sistema Contable Financiero OLYMPO se sigue vendiendo en forma estable como ha sucedido en los últimos años, especialmente en el sector público, en donde tenemos un gran número de clientes, muchos de ellos conocidos a nivel país, los cuales son importantes, especialmente para referenciar a futuros clientes.

Como expliqué el año anterior, nuestro campo de acción, es indudablemente las empresas del sector público. Hemos realizado esfuerzos para tratar de introducir nuestro Sistema OLYMPO, en las empresas del sector privado sin éxito alguno. En este sector existen muchos sistemas financieros y de diferentes precios, unos muy bajos y otros muy altos. Nuestros precios están en un nivel medio; sin embargo, no hemos conseguido vender, a pesar de que nuestro sistema financiero es bueno.

Durante este período al igual que el anterior nosotros no tuvimos ningún vendedor, ya que los que se contrató anteriormente, no lograron vender un solo sistema, y más bien se convirtieron en generadores de gastos.

Seguimos trabajando por referencias de clientes que nos conocen y nos recomiendan a otros clientes, y de personas que conocen de nuestro trabajo y nos facilitan nombres

de empresas que requieren el sistema, o también nos hacen el contacto de nuevos clientes.

Hemos hecho un gran esfuerzo, con el objeto de prestar un mejor servicio a todos nuestros clientes, lo cual ha merecido buenos comentarios de parte de muchos clientes, que reconocen la mejor calidad del servicio prestado por nuestro personal.

3. ASPECTOS FINANCIEROS

El Sistema Contable Financiero OLYMPO diseñado para el Sector Público, sigue siendo la base sobre la cual se sustenta Protelcotelsa S.A.

Dentro del Sector Público, el sistema OLYMPO sigue manteniéndose como un sistema de óptima calidad y tiene una gran acogida dentro de este sector. Muchos funcionarios del sector público conocen y/o tienen buenas referencias del Sistema Contable Financiero OLYMPO.

Una vez que se contrató nuevo personal para asistir en el control de los contratos de mantenimiento, con todos los posibles clientes, nos dimos cuenta que el funcionario anteriormente encargado de esta importante tarea, no cumplió con el trabajo asignado al mismo, en la forma eficiente que pensamos estaba realizando. Con el nuevo funcionario, comenzamos a revisar cada una de las carpetas de cada cliente, con el fin de organizar las mismas, y tener la seguridad de conocer si el cliente tenía o no, un contrato de mantenimiento.

Del trabajo mencionado arriba, nos dimos cuenta que muchos clientes tenían el servicio de nuestro personal sin tener un contrato de mantenimiento anual, al cual tampoco se facturaba por el servicio prestado. Una vez detectado esta debilidad en el control de los contratos de mantenimiento anual, empezamos una campaña para enviar las propuestas respectivas a cada cliente que no contaba con este servicio.

En este momento tenemos controlado todo el archivo de clientes, a los cuales les presentamos una propuesta de contrato de mantenimiento anual, antes de que venza el contrato existente.

Por contratos de mantenimiento anual hemos incrementado las ventas de este año, y esperamos que vaya incrementando por lo menos en un seis por ciento anual.

Si bien es cierto que las ventas anuales son casi similar al año anterior, debemos mencionar que no se pudo emitir facturas por alrededor de un veintiún por ciento del total de ventas anuales, debido a que los clientes no aceptaron firmar las actas de entrega recepción definitiva, a pesar de que habíamos cumplido con el trabajo previsto.

El gasto en el 2006 es mayor en 10 % al gasto del año 2005, y el total de ventas es menor en 1 % al del año anterior, por lo que el resultado de la utilidad es menor en 66 %, el cual tiene su razón de ser, en vista que no se pudo facturar un monto considerable, de acuerdo a lo explicado en el párrafo anterior.

En cuanto a los sueldos cancelados al personal, debo mencionar que los sueldos que se les cancela están sobre los sueldos promedios que cancela el mercado ecuatoriano. Además, se les ha motivado, con invitaciones a cenas personales a cada uno de los empleados. Así mismo, se ha entregado un paseo anual a la costa, una fiesta de fin de año, y dos paseos dentro del cantón Quito, con el fin de mantener satisfechos a todos y cada uno de los empleados. Todos estos incentivos aumentaron el gasto del presente año; sin embargo, creo que son gastos muy bien utilizados, que permiten tener un personal motivado, alegre y contento, que manifiestan su agrado por trabajar en una empresa como Protelcotelsa.

En este año adquirimos un vehiculo Mazda sedán, el cual fue cancelado en dos meses, debido a que se tenía dinero suficiente para esta adquisición de un bien necesario.

Adicionalmente, tuvimos que gastar en la adquisición de software para poder emprender con el desarrollo de la nueva versión del Sistema OLYMPO.

4. CONCLUSIONES

Como indiqué el ejercicio anterior, Protelcotelsa sigue teniendo un producto de primera calidad, el cual se comercializa bastante bien en las empresas del Sector Público, no así en el sector privado, en donde no hemos podido vender el producto, pese a los esfuerzos realizados.

En todos estos años, hemos tenido suficientes ventas y trabajo, que realmente no nos ha afectado en nada, el no tener ventas en el sector privado; sin embargo, vamos a seguir insistiendo, con el objeto de abrimos campo dentro de un sector importante, en el cual debemos participar, ya que el sistema financiero privado, es tan bueno como lo es el del sector público.

Hemos mantenido un mayor control sobre el proceso de cobros de facturas que nos adeudan los clientes y definitivamente hemos incrementado el flujo de caja positivo, con relación al año 2.005.

Como nos propusimos el año anterior, de seguir mejorando el desempeño total de Protelcotelsa para el año 2006, y poder entregar mejores resultados de los obtenidos en el ejercicio económico 2005, hemos cumplido esta meta a cabalidad.

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

Quito, a 10 de Abril del 2006

Atentamente,



Freddy Madrid M.
Gerente General
Protelcotelsa s.a.