

Informe que el Señor Mario Alberto Hidalgo Cedeño, en su calidad de Gerente General de Sistemas de Información DECISION c.a. presenta a la Junta General de Accionistas en Sesión Ordinaria correspondiente al ejercicio económico del 2011

Señores accionistas:

En cumplimiento de lo que estipula la ley y los estatutos de la compañía, a continuación consta el informe de las operaciones correspondientes al ejercicio del año 2011.

El entorno:

Ecuador tuvo un crecimiento del PIB en el 2011 del 8.0%. Es el tercer país con mayor crecimiento en América Latina, solo superado por Panamá y Argentina. El índice de crecimiento es casi el doble del promedio regional que se ubica en 4.3%.

Las exportaciones no petroleras han tenido importantes índices de crecimiento con relación al 2010. Banano +9,97%, camarón + 38,13%, cacao y elaborados + 37,23%, enlatados de pescado + 45,75%, flores naturales, vehículos - 2,84%, atún y pescado 23,88%, extractos y aceites vegetales 91,31%, madera + 14,71%, fruta + 13,71%.

Los ingresos de los grupos económicos han aumentado considerablemente. El sector financiero presenta un incremento de ingresos entre el 2005 y el 2010 del orden del +62,58%.

Este crecimiento se ve reflejado en la recaudación de impuestos que se ha duplicado entre el 2006 y el 2011. En este último año las recaudaciones alcanzan los 9.417 millones de dólares.

Sin embargo se mantiene una constante tensión entre el gobierno y el sector privado, especialmente con los grupos que controlan los medios de comunicación. Esto condiciona que, a nivel empresarial, las inversiones en tecnología se mantengan a nivel bajo, aunque a final de año empezaron a dar síntomas de recuperación y podrían proyectarse al 2012 de no mediar tensiones sociales importantes.

La compañía:

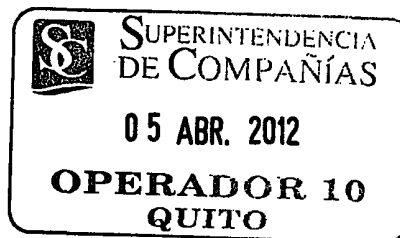
El nivel de ventas fue mayor al 2010. Se continuó con una política muy conservadora en la selección y rentabilidad de los proyectos.

Se mantiene alto el nivel de satisfacción de clientes lo cual permite realizar nuevos negocios con los mismos clientes

Información Económica:

Al presente informe se adjuntan como parte integrante, los estados financieros del año 2011

El resultado refleja una utilidad gravable de USD 6.503,33 antes de impuestos y participación de trabajadores. La utilidad neta del ejercicio 2011 es de 3.740,75



A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized 'M' followed by a large 'A' and a diagonal line.

El cuadro comparativo entre el 2010 y el 2011 relacionado con los ingresos es el siguiente:

Concepto	2010	2011	%
Ingresos totales	601.717,24	686.868,10	14,15%
Equipos y Sistemas	142.635,02	106.135,23	-25,59%
Servicios	302.730,93	313.237,92	3,47%
Repuestos	146.001,12	267.464,83	83,19%
Otros ingresos	10.350,17	30,12	-99,71%

El financiamiento de las operaciones de la compañía fue posible por el alto porcentaje de ingresos por servicios y venta de repuestos, que tienen una rentabilidad mayor a las ventas de equipos.

Los gastos que se concentran en salarios, servicios de terceros y gastos de administración totalizan USD 461.023,09. El costo de ventas totaliza USD 219.341,68.

El detalle de gastos es el siguiente:

Concepto	2011	%
Gastos totales	461.023,09	100,00%
Gastos Operacionales	454.043,11	98,49%
Sueldos	305.495,01	66,26%
Servicios básicos	1.129,52	0,25%
Comunicaciones	14.115,27	3,06%
Servicios contratados	30.315,47	6,58%
Honorarios	43.508,99	9,44%
Viajes	11.156,08	2,42%
Mercadeo	1.369,00	0,30%
Gastos Administrativos	38.534,41	8,36%
Depreciaciones	8.419,36	1,83%
Otros gastos	6.979,98	1,51%

Aspectos relacionados con ventas:

En la Unidad de Tecnología de Información, las ventas se centran en productos y servicios de sistemas de procesamiento de cheques.

La alianza con Alliance Enterprise de Colombia, representante de SWIFT para América Latina y operador de un Service Bureau autorizado por Swift, continúa dando excelentes resultados. Al final del año se pudieron concretar negocios con Produbanco y Banco Central del Ecuador que se constituirán en los dos clientes más importantes de América Latina del Service Bureau de Alliance Enterprise en el 2012, con lo cual nuestra participación de mercado subirá al 54%.

La Unidad de Protección Electrónica realizó negocios fundamentalmente con el Grupo Maresa que ha confiado en nuestra empresa la protección de varias plantas y oficinas y locales comerciales.

En el esfuerzo de diversificar los productos especialmente de Tecnología de Información se firmó en el 2010 un acuerdo de distribución de los productos de la compañía HIPER de Perú orientados a la gestión de oficinas y al manejo de las transacciones financieras por medios electrónicos. Este acuerdo no ha dado los resultados esperados. No se han concretado negocios ni existen posibilidades reales a futuro. La razón es que la producción nacional de soluciones similares se ofrece con precios menores. La compañía deberá tomar una decisión definitiva en el 2012 con relación a la comercialización de esta línea de productos.

Aspectos operativos:

Para solventar los problemas originados por la carga operativa, se han realizado los siguientes avances en el Sistema de Información de la compañía (DIS):

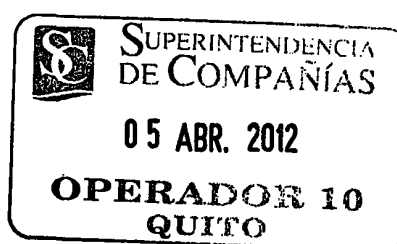
- Se concluyó exitosamente la instalación y puesta en marcha del nuevo aplicativo contable/ financiero denominado Latinium
- Se concluyó exitosamente la instalación y puesta en marcha del sistema gestión de ventas utilizando el servicio de cloud computing del aplicativo denominado Salesforce
- Se concluyó la programación y pruebas del sistema de Control del Centro de Servicio a Clientes que iniciará su operación el 2 de Enero del 2012.

Esta inversión en sistemas de información modernos y eficientes para atender la creciente demanda de control e información de DECISION como de las empresas que administra, aparejada con reestructuras funcionales para optimizar los recursos disponibles, significará un enorme paso cualitativo en el 2012 y le permitirá a la compañía iniciar procesos de calificación de calidad.

Aspectos administrativos y de personal:

El esfuerzo se ha centrado en la operación eficiente del nuevo software contable.

La principal tarea pendiente en esta área es fortalecer los temas relacionados con Recursos Humanos.



A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and a long horizontal stroke at the end.

Proyecciones para el 2012

Los resultados del 2011 han sido posibles debido al profesionalismo del personal, liderado por empleados leales y eficientes, comprometidos con DECISION.

Por tanto es necesario un compromiso de DECISION de entrenar y motivar a ese grupo humano en el uso de los sistemas de información y elementos de control y evaluación que posibiliten un entorno de trabajo más productivo.

El nuevo sistema de Información proporciona los índices necesarios para balancear la operación. Ha permitido también definir ciertos ajustes funcionales y una operación por objetivos que iniciará en el 2012.

El número de proyectos de venta en proceso, las notables mejoras en el sistema de información y control internos nos permiten visualizar un año 2012 muy promisorio.

Señores accionistas



Mario Hidalgo C.