

INFORME GERENTE GENERAL

Quito, 29 de abril 2009

Señores
Accionistas
Refundation Asesoría Informática Cia. Ltda.
Quito

Respetados Accionistas:

La Gerencia General de Refundation Consulting Group se complace en presentar a ustedes los resultados del ejercicio correspondiente a la vigencia del año 2008 y comunicarles con gran satisfacción las actividades y temas más sobresalientes del trabajo concluido durante el año 2008 en la Compañía.

Queremos que conozcan las estrategias y proyectos desarrollados, los cuales permiten entregarles, además de los reportes y nexos exigidos por la ley, un informe positivo y optimista sobre los esfuerzos realizados para continuar las labor de posicionamiento de Refundation Consulting Group en el mercado de TI y el cumplimiento de su compromiso con el desarrollo de nuevas tecnologías y mejoramiento de los procesos de consultoría de acuerdo a nuestro plan de negocio.

Tomando en cuenta la vida institucional de Refundation Consulting Group y guiándonos por el plan de negocio realizado a inicios del año 2007 y con la continuación y afianzamiento en el año 2008 puedo mantener un optimismo sobre la labor realizada.

Seguimos trabajando en nuestra tarea de posicionar a Refundation Consulting Group como una de las 20 empresas de tecnología como mejores resultados para el año 2009.

Dirección Financiera

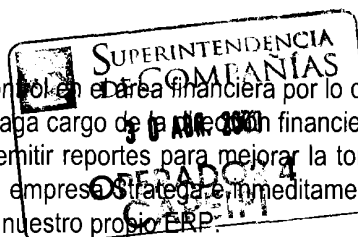
Al finales del 2008 se evaluó que era necesario un mayor control en el área financiera por lo que se planifico contratar a una persona de planta para que se haga cargo de la dirección financiera. Esta persona deberá realizar todas las tareas contables y emitir reportes para mejorar la toma de decisiones. Nuestra meta es terminar el año fiscal con la empresa en estrategia y inmediatamente empezar a trabajar paralelamente con la implementación de nuestro propio ERP.

Se ha planificado la adquisición de un software contable empaquetado que nos sirva al menos dos años antes de poner en producción nuestro ERP.

Evaluando los índices financieros hemos obtenido algunas de las metas planteadas como la reducción del tiempo de cobro que para el 2007 era de 3 meses con 21 días, bajando a 22 días promedio.

También hemos obtenido un utilidad bruta de 7%, y nuestra meta para el año 2009 es de subir al 10%.

Tenemos todavía un largo camino por recorrer pero todos los esfuerzos plasmado en el año 2008 nos ha permitido estabilizar y estandarizar nuestra situación financiera.



155763

Dirección Comercial y Mercadeo

La dirección de Comercial y de Mercadeo se ha fortalecido con la implementación de nuevos procesos y la incorporación de nuevos productos a nuestro portafolio de soluciones.

Ha mediados de año 2008 cerramos un acuerdo con la empresa Inacorp para empezar la comercialización de algunos productos como IBM, Lenovo y Xerox. Con mucho agrado puedo decir que a finales del año 2008 se finalizó con éxito un proyecto en el Hospital General de las Fuerzas Armadas que incluía algunos de nuestros productos, entre ellos, y uno de los más importantes un servidor de gran escala IBM. Este proyecto nos ha consolidado como una de las empresas más importantes en la integración de sistemas.

El área de Customer Care creada a finales del año 2007 ha dado buenos resultados, cumpliendo con su razón de ser. Hay que considerar que a finales del año 2008 se empezó el desarrollo de una aplicación para nuestros clientes de soporte la misma que permitirá a nuestros clientes mantener un control de todas las actividades que los ingenieros de soporte realizan.

Seguimos trabajando para mejorar nuestra área comercial, y tenemos planificado empezar

Seguimos consolidando la relación con clientes claves y además estamos cambiando nuestra dependencia del sector público para enfocar nuestros esfuerzos al sector privado.

Las ventas crecieron en un 650% debido principalmente a las ventas de proyectos de integración como HG1 y FT. Para el nuevo año nuestra meta es crecer un 50% más en ventas.

Es importante mencionar que como parte de nuestro compromiso con IBM se adquirió un Chassis S para realizar demostraciones.

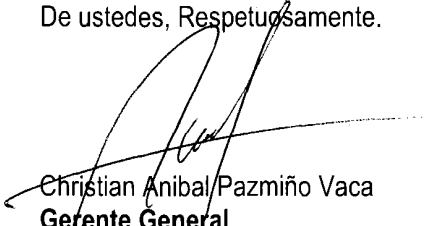
Dirección de Operaciones

El departamento de operaciones sigue trabajando para mejorar nuestros tiempos de respuesta y la implementación de nuevas metodologías para el trabajo con nuestros clientes.

Es importante mencionar que se ha estandarizado algunas tareas de soporte interno para mejorar el control de Help Desk.

Sin más por el momento debemos levantar un reconocimiento muy especial a todos y cada uno de los integrantes de Refundation Consulting Group, quienes con su trabajo diario han logrado que sigamos creciendo y mejorando cada día, de nuevo Refundation Consulting Group es un ejemplo de un emprendimiento joven y lleno de metas claras.

De ustedes, Respetuosamente.


Christian Anibal Pazmiño Vaca
Gerente General
Refundation Consulting Group

