SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 ABR. 2012
OPERADOR 10
QUITO

Microsoft
GOLD CERTIFIED
Partner

INFORME ADMINISTRATIVO DE GERENTE

SEÑORES
ACCIONISTAS DE DYNAMIC MODULAR SYSTEM ECUADOR S.A.

PRESENTE:

Dando cumplimiento a lo contemplado en la Ley de Compañías y los estatutos de DYNAMIC MODULAR SYSTEMA ECUADOR S.A.; y como Gerente General de la misma, presento el respectivo informe de labores administrativas y comerciales correspondientes al ejercicio fiscal del año 2011.

ICONTEC
CERTIFICADO
ISO 9001
Código 2947-1

Durante el periodo del año 2011 los esfuerzos de la administración se enfocaron en los siguientes aspectos y metas alcanzadas:

- Reforzar el equipo humano de trabajo, se contratan a:
  - Jacqueline Condor, Asesora/Programadora (1 Agosto 2011)
  - William Ulloa, Asesor de Nómina (1 Agosto 2011)
  - Carla Fernanda Enriquez, (15 Agosto 2011)
  - Diana María López, (01 Febrero 2011)
  - Cristina Ayerbe, (1 de Abril de 2011)

- Dejaron de prestar sus servicio a DMS Ecuador desde DMS Colombia:
  - Mauricio Prieto, Asesor de Servicio (Marzo 31 2011)
  - Lorena Raza Landazuri (8 Agosto de 2011)
  - Cristina Ayerbe (15 de julio de 2011)

- Se cierran los siguientes nuevos negocios:
  - Constructora del Pacífico, (primera empresa constructora con DMS en Ecuador) \
  - Grupo Empresarial Vallejo Araujo (VASA, SIVASA, URGENPARTES, y BACKOFFICE SERVICIOS EMPRESARIALES)
  - BIOCELLS
  - Reimplementación Coreptec.
  - Impartes, (1er concesionario de la red Mazda)
  -

IQNet

- Se destaca la muy dolorosa perdida que sufre DMS Ecuador con la muerte de una de sus mas destacada ejecutivas y socia fundadora, la Ing Ruth Mery Castillo quien dejó de existir a causa de una grave enfermad.

- Las relaciones con AYASA se mantienen pero baja mucho el ritmo que traía pues los proyectos de Facturación de intereses y el proyecto de venta de cartera consume enormemente el tiempo de César Marín.

- Se intenta una negociación del tema ADVANCE en la red Renault pero resulta en un fracaso total por la falta de manejo comercial y casi le cuesta a DMS Ecuador la relación misma con el cliente.

- El manejo del proyecto de Mazmotors y Nikkei sigue su ritmo pero finalizado el 2011 aun siguen algunos temas pendientes por parte de desarrollo y servicio que han impedido hacer la facturación y terminar oficialmente el proyecto.

- El servicio de mantenimiento, se nombra a Victor Baldeon como Coordinador de Servicio y Jefe de esa unidad.

- Se presenta la gran oportunidad de abrir DMS Perú de la mano del Ing. Santiago Chucker (Ex gerente de Recordmotor y ahora como Director de Dealers en Perú). Se viaja 2 veces a ese país, en la primera ocasión con el Ing, Fernando Machuca en la cual se hacen los contactos correspondientes y a finales del año se regresa a Lima con el Ing. Cesar Marín para dictar una charla a todos los concesionarios existentes en Lima de la cual sale una oportunidad con AUTOFONDO y AUTOSUMMIT (Chile)

- Se trabaja en los temas de Perú pero no se logra concretar ningún negocio por las siguientes razones:

    - **AUTOFONDO** pertenece a un grupo económico que tiene mas empresas entre ellas una flota pesquera, una hacienda productora agrícola otro concesionario de la marca KIA y una Procesadora y exportadores de productos marinos, y la decisión de la empresa es adquirir un UNICO software que cubra las necesidades de todos las empresas.
    - **AUTOSUMMIT**, quedan muy interesados y regresan a Chile para analizar la propuesta presentada por DMS, hasta el fin de año 2011 no se tenía una respuesta oficial por parte de AUTOSUMMIT.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 ABR. 2012
OPERADOR 10
QUITO

Se trabajaron los siguientes prospectos que no resultaron en negocios efectivos:

- **Aeromaster Airways.** Se hicieron varias presentaciones a diferentes jefes de área y cuando se les pidió que se reunieran para presentar un RFP para tener claro el alcance el cliente no volvió a dar señales de vida y no hubo un responsable del tema.
- **Cooprogreso:** se hicieron acercamientos muy valiosos a través de Cristina Morillo EX Recordmotos, pero hubo una seria oposición por parte de la jefe de sistema y de algunos directivos a hacer cambios de ERP sin la autorización de todos los socios de la cooperativa.
- **DITECA:** (distribuidor de llantas) pidió pre-cotización y no volvió a contestar.
- **DUPOCSA:** Estaba mas interesado en el tema de Advance y control de procesos en la nube. No tenemos el producto
- **HILONGECUADOR:** Constructora China, requería un sistema de Nomina y RRHH se hacen las presentaciones y la propuesta, no volvieron a contestar. Asumo los asustó el precio de 30.000 dólares de la solución.

- **Ingenio Azucarero del Norte:** se le solicitó una reunión después de muchos emails con toda nuestra información comercial pero nunca hubo manera de concretarla y también porque las condiciones donde debía instalarse el sistema eran realmente complejas ya que era en una zona agrícola con difíciles condiciones técnica y requerían una garantía para cubrir incluso temas agrícolas y de cosecha con dispositivos satelitales.
- **Mecanosolver:** Concesionario de marcas chinas perteneciente al grupo de Megavehículos. Llegamos hasta la última instancia y perdimos el negocio por precio ante la competencia. No hay detalles.
- **Megavehículos:** Concesionario de la marca Hyundai perteneciente al grupo de Megavehículos. Llegamos hasta la última instancia y perdimos el negocio por precio ante la competencia. No hay detalles.
- **Resgasa:** El cliente no tenía presupuesto.
- **Museo de la ciudad:** Quería Nomina y RRHH no compró por precio.

- Gustavo Angel es convertido en Accionista de las 2 empresas: DMS Ecuador y DMS Perú.

- El gobierno ecuatoriano sorprende con 2 asuntos que golpean fuertemente el sector automotriz lo cual afecta de alguna manera a nuestros prospectos:

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 ABR. 2012
OPERADOR 10
QUITO

  - Un aumento exagerado de los aranceles tanto de vehículos importados como de CKDs y Repuestos. Así mismo limita el cupo de importación de los ítems anteriores. El efecto es que muchos concesionarios se quedan sin inventarios para finales del año 2011 afectando las ventas.
  - El segundo aspecto es que la Unidad de Análisis Financieros (UAF) incluye al sector automotriz en el control de lavado de activos obligándolos a presentar reportes especiales. Esta norme se publica a finales de Octubre y para finales de diciembre aun es muy ambigua y DMS intenta tener listo un módulo para poder detectar los clientes de nuestros clientes que deben ser reportados

- El tema NIIFs toma mucha fuerza y DMS ofrece ya las soluciones para que los clientes empiecen a probarlas, dando como resultado un fortalecimiento grande en la solución.

En este ejercicio 2011,vale la pena destacar que se hicieron los montajes de nuevos clientes con personal 100% ecuatoriano y los resultados son muy buenos por lo demás la empresa tuvo el movimiento adecuado para poder lograr los objetivos planteados bajo las circunstancias.

Se han cumplido con todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas.

Estamos absolutamente seguros que el ejercicio económico 2012 continuaremos con nuestra actividad con normalidad, e incluso mejorando basados en los cambios realizados, con objetivos claros y presupuestos financieros y comerciales definidos.

Respecto a las utilidades disponibles para los accionistas recomiendo la repartición de las mismas en calidad de dividendos

Cualquier aclaración sobre el informe estaré listo para proporcionarlas.

José Gustavo Angel G.
Gerente General y Representante Legal
Dynamic Modular System Ecuador S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
05 ABR. 2012
OPERADOR 10
QUITO