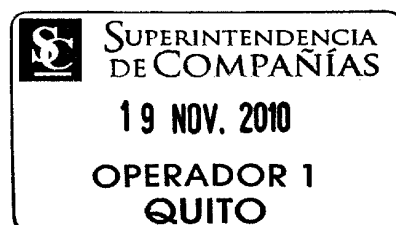


PRACTISIS S.A.
QUITO-ECUADOR

INFORME DE GERENCIA
2008

RUC. 1792108837001
Numero de Expediente. 158440



Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo estipulado en los estatutos de Practisis S.A., presento, el informe de las labores desarrolladas durante el año 2008.

Practisis es una empresa de tecnología que desarrolla sistemas para los sectores de la hospitalidad y el comercio en Ecuador y con miras a expandirse en Latinoamérica. Con tecnología propietaria, es un proveedor de servicios y sistemas especializado. En la industria de la hospitalidad, controla el 25% del mercado en Ecuador en algunos nichos y en el mediano plazo pretende alcanzar una participación promedio de mercado del 20%.

Los productos de Practisis incluyen varias versiones del software de operación, herramientas de colaboración y servicios de soporte. Actualmente los sistemas de Practisis son usados por miles de usuarios en centenas de establecimientos. Con esta experiencia Practisis se prepara para extender regionalmente su modelo de negocios durante los próximos 3 años.

La organización de la empresa gira alrededor de la "Experiencia Practisis", lo que permite crear una comunidad activa de usuarios que mantiene fidelidad a la marca y generar una retroalimentación para una actualización constante de las soluciones informáticas. Esta relación a largo plazo con los clientes y la utilización de las herramientas de colaboración por parte de clientes, son las ventajas competitivas que distinguen a Practisis de la competencia. Estas mismas ventajas permiten crear una barrera de entrada natural a nuevos competidores y crear una estabilidad en los ingresos de la empresa, con contratos mensuales a largo plazo.

Practisis es una empresa que ha logrado posicionarse como líder de este tipo de soluciones en el sector de la hospitalidad y alcanzó un 25% de participación en el mercado Ecuatoriano (estimado de 69% en Quito).

Practisis cultiva una comunidad activa de usuarios que ayudan a perfeccionar los servicios continuamente y que le permite mantener un compromiso a largo plazo con sus clientes. Con soluciones tecnológicas amigables, específicas a la industria e innovadoras, Practisis y su personal trabajan para el crecimiento de la empresa en beneficio de sus clientes, empleados y accionistas.

Hay varios puntos fuertes que Practisis considera son base de la estrategia competitiva:

- a. **Software Especializado:** El enfoque en un segmento de clientes similares, con necesidades de software parecidas, permite a Practisis el desarrollo de soluciones verticales específicas a las necesidades de los clientes.
- b. **Sistemas y Soporte:** Practisis ha estructurado la organización alrededor del personal de soporte con el fin de atender mejor a los clientes en su experiencia con Practisis. Esto ha permitido diferenciar los servicios de la empresa como una empresa de servicios dedicada al buen funcionamiento de los sistemas.
- c. **Usuarios Vinculados:** Un sistema de retroalimentación con la comunidad de usuarios, permite agregar mejoras a los servicios de Practisis. Esto permite crear soluciones altamente utilizadas. Practisis es dueña de la totalidad del código

fuelle de los programas, los que son modificables y actualizables a las cambiantes necesidades de los clientes.

La combinación de estos elementos permite mantener una tasa de retención de clientes elevada (90 %).

La concentración de Practisis en industrias específicas, permite crear aplicaciones de colaboración que vinculan a los clientes entre sí. Estas soluciones vinculan en forma exclusiva a los clientes con los Sistemas Practisis. Esto constituye la barrera de entrada más importante de Practisis contra la competencia y otorga cierta exclusividad sobre los clientes.

Parte de la estrategia de Practisis es centrar su operación en base al personal de soporte que trabaja para incrementar el nivel uso de los softwares. Esto permite incrementar y monitorear el nivel de satisfacción de los clientes, la retención de clientes y posicionarse correctamente en un buen segmento de clientes. Adicionalmente, el costo de cambio de clientes existentes es demasiado alto, por lo que se espera que más del 90% de los contratos se mantengan vigentes cada año.

Practisis hace alianzas estratégicas con Centros de Educación Superiores que se enfocan en la industria con el fin de entrenar personal, promover la creación de marca y posicionarse como estándar de la industria.

Están a disposición de los Señores Accionistas los Estados Financieros de la Compañía, así como el informe del Señor Comisario.

Agradezco a ustedes, señores Accionistas la confianza depositada en mí, para el desarrollo de mi gestión.

Atentamente,



Sr. Ing. José D. Villarreal
Gerente General
Practisis S.A.

