

## INFORME ANUAL DE GESTIÓN DEL ADMINISTRADOR

**Empresa Files, Logistic & Consulting - FLC S.A.**

El presente tiene por objeto el poner en conocimiento de los Accionistas de la empresa, los resultados de Gestión del año 2009, primer año de vida de la empresa.

Cómo es de vuestro conocimiento, FLC inició operaciones en marzo del 2009. Durante el ejercicio económico del 2009, el mercado mundial ha estado marcado por una fuerte recesión a nivel mundial, de la cual el Ecuador no ha sido inmune.

En consecuencia, el presente reporte prevé listar los siguientes hechos acaecidos a lo largo de este período:

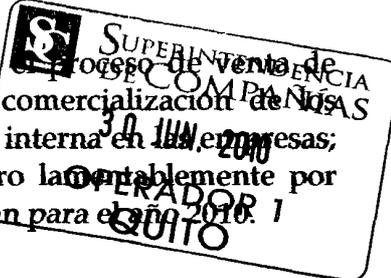
**a. Cumplimiento de los objetivos previstos en el ejercicio económico:**

Las conversaciones iniciales para establecer el negocio, en agosto del 2008, fueron en Lima, a propósito de la visita del futuro accionista ecuatoriano al Perú. En dicha visita se establecieron los fundamentos de lo que sería el negocio en el Ecuador. En ese escenario, se estableció que toda compañía debe tener una sinergia comprobada entre los socios; por ende, se estableció que se podía aprovechar el expertise de 15 años de Abin Service (empresa del socio peruano) en el mercado de Archivos en el Perú y el conocimiento y cartera de clientes del socio ecuatoriano como consecuencia del trabajo realizado en sus empresas en Ecuador.

El acuerdo inicial consistió en que el socio ecuatoriano se comprometía a brindar una cartera de clientes y un background sobre el mercado ecuatoriano. En contraprestación, el socio peruano se comprometía a garantizar el manejo operativo del negocio, en función a la experiencia de 15 años. En función de dicho acuerdo es que, durante los primeros meses se cerraron cuentas por aproximadamente US \$ 90,000.00 las mismas que permitieron el funcionamiento de la empresa durante el año.

Dichas cuentas fueron manejadas mediante un trabajo en equipo, consecuencia de la sinergia anteriormente expuesta.

Lamentablemente, la crisis económica dificultó el proceso de comercialización de nuestros productos, dado que el proceso de comercialización de nuestros productos pasó por varias etapas de evaluación interna en las empresas; habiendo aceptación de nuestros servicios, pero lamentablemente por falta de presupuesto las decisiones se postergaban para el año 2010.



*[Handwritten signature]*

Debido a esta situación de mercado, la Gerencia General optó por realizar un Diagnóstico Organizacional, que fue aprobado por los Accionistas de la empresa y que devino en un Plan de Márketing, con nuevas estrategias y un Portafolio de Productos y Servicios de Gestión Integral de la Información, absolutamente novedoso y que sería aplicado en el año 2010, introduciéndolo como un servicio pionero y único en el mercado ecuatoriano.

**b. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio:**

Cómo se ha mencionado anteriormente, los Directivos de la empresa se reunieron en agosto del 2008 para coordinar la metodología de trabajo de la empresa. De esta manera, se estableció que sería mediante una sinergia el valor agregado que se le daría a la sociedad. Por ende, esta disposición general se cumplió durante el primer semestre del año 2009, llegándose a cerrar importantes cuentas que permitieron el desenvolvimiento de la empresa durante el siguiente semestre; el cual estuvo signado por la lamentable recesión que afectó los mercados y el país en general.

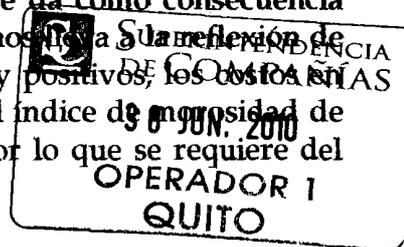
**c. Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal:**

El año estuvo marcado, como se mencionó anteriormente, por la situación económica mundial que impactó negativamente en al economía del país y, obviamente en los resultados esperados que tuvieron que revisarse hacia abajo.

En nuestro mercado específico, muchas de las decisiones de los clientes variaron en función de dicho escenario. Los seis (6) primeros meses del 2009 los clientes tuvieron una apertura total hacia nuestro servicio, siendo que en la segunda mitad del año (marcada por la recesión) nuestro producto seguía teniendo aceptación, pero las decisiones se reducían a la falta de presupuesto y a la reevaluación del mismo.

**d. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente:**

Al cierre del ejercicio se ha reportado, según el Estado de Resultados, en la cuenta de ingresos un resultado de US \$ 82,709.30 y en la cuenta de Gastos un resultado de US \$ 149,985.47, lo que da como consecuencia una pérdida de US \$ 67,276.17. Este resultado nos lleva a una reflexión de que, si bien es cierto los ingresos han sido muy positivos, los costos en este negocio son altos; más aún si vemos que el índice de morosidad de algunos clientes particularmente del estado, por lo que se requiere del



aporte de capital fresco solventar los flujos negativos mensuales de horizonte del proyecto; o en su defecto, efectuar reingenierías en los costos y gastos de la empresa.

**e. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico:**

Dado que no ha habido utilidades por los factores anteriormente mencionados, la propuesta y sugerencias de Gerencia General, en coherencia con la situación económica del país; va en el sentido de: a) seguir haciendo reingeniería en la empresa, b) solicitar apoyo de los accionistas para solventar morosidades de Clientes y retracción de las ventas y, c) modificar las estrategias de ventas en consideración a los vaivenes y respuestas del mercado.

**f. Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico:**

Se sugiere continuar con lo propuesto en el Plan de Marketing expuesto y aprobado por los accionistas en diciembre del 2009, en el sentido de apostar no por una participación de mercado, sino por una participación por Cliente. De esta manera, los productos a comercializar serían los del Portafolio mismo, que incluye una gama de productos que nos convierten en los únicos en el mercado en ofrecer los servicios de Gestión Integral de la Información.

Una recomendación importante, de cara a las necesidades de solventar las actividades económicas, operativas y administrativas de la empresa; es la de evaluar la venta de acciones a inversionistas que dispongan del capital, la paciencia y confianza de esperar resultados de mediano plazo; como suele suceder en los negocios del mismo giro en otras latitudes (promedio de 3 años).

Ciertamente, de no ser posible la primera, una recomendación de contingencia hacia los accionistas de la empresa, es la de tener una apertura total al cambio, repensando el negocio y replanteando absolutamente todas las estrategias que se requieran para aprovechar la experiencia ganada en el primer año de vida institucional.

Atentamente,



---

**FILES, LOGISTIC & CONSULTING**  
Miguel Cotera Palomino  
Gerente General

