

Informe que el Señor Mario Alberto Hidalgo Cedeño, en su calidad de Gerente General de Alliance Enterprise Soluciones Inteligentes Cia. Ltda presenta a la Junta General de Socios en Sesión Ordinaria correspondiente al ejercicio económico del 2012

Señores socios:

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 2012

El entorno:

Ecuador tuvo un crecimiento del PIB en el 2012 del 4.8%.

Un hecho relevante es que el pleno empleo supera al subempleo y el índice de desempleo que está en el 5.2% es el más bajo de la historia de Ecuador.

La inflación anual se sitúa en el 4.16%

Se prevee la reelección del Presidente de la República lo cual dará continuidad a los proyectos especialmente de inversión pública y probablemente se den ciertos pasos para disminuir la tensión entre el gobierno y el sector privado, especialmente con los grupos que controlan los medios de comunicación.

La compañía:

Alliance Enterprise Soluciones Inteligentes Cia. Ltda. se constituyó el 22 de Septiembre del 2009.

En su corto lapso de operación y debido a la experiencia profesional de Alliance Enterprise en otros países y al prestigio local de la empresa DECISION c.a. representante comercial en Ecuador, el nivel de aceptación del mercado ha sido muy satisfactorio logrando transferir al Service Bureau de Alliance Enterprise casi el 60% de los usuarios Swift en Ecuador.

Información Económica:

Al presente informe se adjunta como parte integrante, los siguientes documentos:

- Estado de Situación Financiera del año 2012
- Balance de Resultados del año 2012
- Comparativo de los estados financieros 2011/2012
- Conciliación tributaria

De estos documentos se puede resaltar la siguiente información:



- Los ingresos totales en el 2012 son de 247.655,85 comparados con los USD 116.245,00 del 2011, representan un crecimiento del 213%
- La utilidad del ejercicio es de USD 44.051

Aspectos relacionados con ventas:

El enorme crecimiento en número de clientes e ingresos del 2012, por desgracia, debido a los cambios generados en Swift, no podrán mantenerse en el 2013.

En el 2013 habrá una caída de los ingresos a causa de la migración de los clientes del Service Bureau de Alliance Enterprise al Service Bureau de Swift o a proyectos de infraestructura propia.

Aspectos operativos

Continúa vigente hasta el 31 de Diciembre del 2013 el contrato con la compañía Sistema de Información DECISION c.a. para que provea a Alliance Enterprise Ecuador los siguientes servicios:

- 1. Representación legal de ALLIANCE ENTERPRISE SOLUCIONES INTELIGENTES CIA. LTDA., de conformidad a sus estatutos de constitución**
- 2. Servicios de Administración General:**
 - Custodia de los libros sociales de la compañía. Se enviará a ALLIANCE las copias notariadas de los libros sociales.
 - Preparación de los contratos de trabajo de los empleados para aprobación de ALLIANCE, cuando sea requerido
 - Afiliaciones y notificaciones al Seguro Social (IESS) según exige la ley ecuatoriana.
 - Preparación de los contratos con proveedores locales para la aprobación de ALLIANCE.
 - Compras locales
 - Archivo de la documentación administrativa y legal
- 3. Servicios Financieros:**
 - Servicios contables de conformidad a la legislación ecuatoriana.
 - Reportes financieros que exigen los organismos de control.
 - Manejo de la cuenta bancaria de ALLIANCE asignando como firmas autorizadas a dos funcionarios de DECISION que están directamente relacionados con el manejo de su operación. (Mario Hidalgo.- Gerente General y Sofía Jijón.- Administración). Los egresos se realizarán previa autorización de la ALLIANCE
 - Nómina de los empleados, si los hubiere
 - Cuentas por cobrar y cuentas por pagar adquiridas localmente.
 - Facturación local.
 - Cobro de Cartera

- Pago de impuestos locales de acuerdo con las normas vigentes.
- Archivo de la documentación contable de conformidad a la legislación ecuatoriana
- Enviar mensualmente en los primeros quince días de cada mes, los Informes Financieros descritos en el Anexo-2 de la Filial de ALLIANCE en Ecuador a la Dirección Financiera de ALLIANCE en Colombia.

4. Servicios de Mercadeo y ventas:

- Comercializar los productos y servicios que ofrece ALLIANCE de acuerdo con el mercado objetivo definido en el Anexo-1, manteniendo las prácticas y condiciones de mercadeo usadas en ALLIANCE y que son publicadas en su página web.
- Preparación y seguimiento de ofertas.
- Visitas a clientes y prospectos.
- Administración de cuentas ("account management")
- Enviar a ALLIANCE los informes de desarrollo de negocios definidos en el Anexo-2.

5. Servicios Técnicos:

- Soporte de primer nivel a los clientes localizados en territorio ecuatoriano
- Evaluación mensual del servicio. Reportes e Información estadística.
- Administración del Software definido por ALLIANCE y requerido para la prestación del servicio descrito.

6. Coordinación con servicios externos, tales como:

- Asesoría Legal
- Auditoría
- Instituciones del sector público.

DECISION asigna el personal necesario para la prestación de estos servicios, el tiempo requerido.

El pago de estos servicios se realiza mediante un porcentaje de la facturación de ventas autorizadas a DECISION.

Aspectos administrativos y de personal:

Se concluye el año con un proceso contable bien estructurado y controlado a través de un sistema de Auditoría Interna.

En lo referente a personal, Alliance no requiere a la fecha personal local excepto el de Gerente General que por ley debe estar afiliado al IESS.. Las necesidades de mano de obra han sido cubiertas por su representante comercial



Aspectos legales:

Dando cumplimiento a la resolución de la Superintendencia de Compañías relacionada con la implantación de NIF para PYMES y con la asesoría de la compañía Centuria, se realizaron las Juntas de Socios en las que se aprobó la documentación pertinente.

Proyecciones para el 2013

Para atenuar el impacto en los ingresos de la compañía se debe

- Generar un plan estratégico de migración de los clientes del Service Bureau de Alliance Enterprise al Service Bureau de Swift en el 2013
- Vender en el 2013 los requerimientos de infraestructura que los clientes más grandes necesitarán para el trabajo en el nuevo entorno definido por Swift para el 2014.
- Iniciar una agresiva gestión de comercialización de:
 - Valores agregados
 - Investigar nuevos segmentos de mercado, a saber Perú y Bolivia y el mercado corporativo de Ecuador

Esto implica un gran reto y una gran responsabilidad para todos.

Señores socios



Mario Hidalgo C.