

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
CORRESPONDIENTE AL AÑO FISCAL 2009 PARA:
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
CORESOLUTIONS S.A.**

De acuerdo a las normas estatutarias y a lo dispuesto en la Ley de Compañías me permito presentar el informe de actividades de la compañía por el ejercicio económico del 2009:

ANTECEDENTES:

La Compañía durante el año 2009, pudo mantener el nivel de ventas obtenido en el año 2008, resultado que no era el esperado, sigo considerando a estos niveles de ventas como excepcionales, en todo caso la meta para el año 2010 será mantener niveles similares de ingresos.

En cuanto al personal de la empresa, este no ha sufrido modificaciones durante el año 2009.

SITUACION ECONOMICA:

Durante el año 2009 de gestión la empresa alcanzó un volumen de ventas de \$1'810.880,81, en cuanto al desglose de los rubros que conforman este nivel de ventas, este sigue mostrando que el mayor componente corresponde a las ventas de Hardware y Software en un 91%, considerando que en el registro de estas ventas están incluidos los servicios que ofrecemos en cuanto a instalación, configuración, capacitación, etc., que corresponden aproximadamente a un 10% de este valor, los servicios como un rubro independiente se sitúan en un 7% y en otras mercaderías e ingresos lo restante.

Por su parte los Costos representaron un 72,6% de esta operación, en tanto que los Gastos de Administración, Ventas y Otros gastos representan un 19,2%, por lo tanto el margen de rentabilidad antes de participación e impuestos llegó a un 7,25%.

El conseguir durante el año 2009 prácticamente los mismos resultados que durante el año 2008, hace que la salud financiera de la empresa y el nivel económico de la misma se vea sólido y con excelentes proyecciones para enfrentar el año 2010, el crédito fiscal durante el año 2009 se redujo, se avizora que durante el año 2010 se reduzca todavía más.

A continuación revisamos los valores obtenidos en los diferentes rubros en el año 2009 y los comparamos con los del año 2008:

	2008	2009	%
VENTAS:	1'831.599,54	1'810.880,81	99%
COSTO DE VENTAS (-):	1'362.373,62	1'314.099,33	96%

GASTOS OPERACIONALES (-):	312.779,32	348.791,51	112%
OTROS INGRESOS:	4.743,40	2.558,09	54%
UTILIDAD BRUTA:	137.011,50	127.965,85	93%
UTILIDAD NETA:	102.258,61	95.293,46	93%

PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS:

RAZONES DE LIQUIDEZ

Indice Solvencia (Activo Corriente/Pasivo corriente)	2,88
--	------

RAZONES DE SOLVENCIA

Indice Endeudamiento (Pasivo Total/Activo Total)	0,28
Indice Pasivo y Capital (Pasivo Total/Patrimonio)	0,39
Indice Activo Fijo y Patrimonio (Activo Fijo Neto/Patrimonio)	0,23

RAZONES DE RENTABILIDAD

Rentabilidad del Patrimonio (Utilidad Neta/Patrimonio)	0,27
Rentabilidad de los Activos (Utilidad Neta/Activo Total)	0,19
Rentabilidad sobre Ventas Netas (Utilidad Neta/Ventas Netas)	0,06

INDICE ESTRUCTURAL

Indice Estructural (Patrimonio/Activo Total)	0,72
--	------

Los índices financieros que se muestran a final del año 2009, son excepcionales debido principalmente a que al final del año, no se produjo un incremento del inventario y por lo tanto del pasivo por la acumulación de productos que históricamente se ha venido dando hacia final de los años anteriores, en general los índices siguen señalando una buena posición de la empresa.

CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES:

Se ha dado cumplimiento a las resoluciones de la Junta General así como a las obligaciones de las entidades del Estado.

7 ABR 2010

Los Balances y Estados Financieros que se adjuntan están a disposición de los Señores Accionistas.

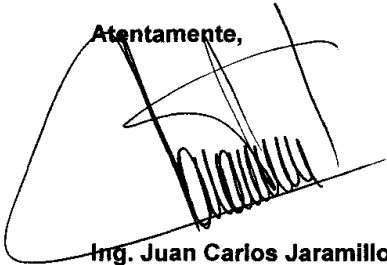
PREVISIONES PARA EL AÑO 2010:

Para el ejercicio fiscal 2010 se ha fijado como meta el mantener los niveles de los años anteriores, aún cuando la situación económica de las empresas y del mercado prevé que sea de menor nivel que el conseguido en el año 2009, para tratar de conseguir estos

resultados una de las estrategias es incursionar en nuevas áreas de la tecnología, dando énfasis en lo relacionado a servicios informáticos.

Es también una meta mantener la muy elevada participación de mercado en los que COREOLUTIONS es un activo participante, el incremento de competencia, tanto en número de participantes como en su preparación, hace que sea cada vez más difícil continuar con la participación que actualmente se tiene, será una ardua labor para los próximos años el conseguir este objetivo.

Atentamente,



Ing. Juan Carlos Jaramillo
GERENTE GENERAL

Cuenca, 5 de Marzo del 2010