

**INFORME DE GERENCIA GENERAL
CORRESPONDIENTE AL AÑO FISCAL 2010 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 2010:

ANTECEDENTES:

La Compañía durante el año 2010, obtuvo un repunte muy importante en sus ventas, debido principalmente a concretar proyectos que se los venía trabajando desde años anteriores, los niveles de ventas obtenidos en el año 2010 son muy importantes y la meta para el año 2011 es mantener niveles similares de ingresos.

En cuanto al personal de la empresa, este se incrementó en la búsqueda de ampliar el espectro de operación de CORESOLUTIONS, de esta manera se incorporaron 4 personas, uno para ofrecer servicios con la marca Microsoft, una para apoyo técnico de preventa y dos para incrementar la presencia de la empresa en los sectores de microcomputadores, impresión, digitalización y software.

SITUACION ECONOMICA:

Durante el año 2010 de gestión la empresa alcanzó un volumen de ventas de \$3'316.432,08, que representan un crecimiento del 83% respecto a las ventas del año 2009, 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 93%, 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 12% de este valor, los servicios como un rubro independiente se sitúan en un 5.4% y en otros ingresos lo restante.

Si la parte de hardware y software lo vemos más a detalle tenemos que IBM aportó el 77% de los ingresos, que la marca Lenovo aportó un 9% y lo restante lo aportaron principalmente Apple, Kaspersky, Microsoft y Oracle.

Por su parte los Costos representaron un 74,5% de esta operación, en tanto que los Gastos de Administración, Ventas y Otros gastos representan un 13,29%, por lo tanto el margen de rentabilidad antes de participación e impuestos llegó a un 12,33%. Estas cifras reflejan claramente mucho mejores índices debido a que las ventas crecieron de manera muy importante y obviamente los niveles de gastos no crecen en los mismos niveles, provocando que la rentabilidad de la operación sea mucho mayor.

La salud financiera de la empresa sigue siendo muy buena y se prevé que la operación del año 2011 obtenga igual buenos resultados, posiblemente con un menor nivel de rentabilidad debido a que los márgenes en los productos como Lenovo, Microsoft, Kaspersky, etc son menores y los costos de la empresa son más altos debido al incremento de personal y gastos de la compañía.



A continuación revisamos los valores obtenidos en los diferentes rubros en el año 2010 y los comparamos con los del año 2009:

	2009	2010	%
VENTAS:	1'810.880,81	3'316.432,08	183%
COSTO DE VENTAS (-):	1'314.099,33	2'473.267,58	188%
GASTOS OPERACIONALES (-):	348.791,51	440.711,92	126%
OTROS INGRESOS:	2.558,09	6.481,81	253%
UTILIDAD BRUTA:	127.965,85	347.594,23	272%
UTILIDAD NETA:	95.293,46	263.669,40	277%

PRINCIPALES INDICES FINANCIEROS:

RAZONES DE LIQUIDEZ

Indice Solvencia (Activo Corriente/Pasivo corriente) 1,38

RAZONES DE SOLVENCIA

Indice Endeudamiento (Pasivo Total/Activo Total) 0,65

Indice Pasivo y Capital (Pasivo Total/Patrimonio) 1,86

Indice Activo Fijo y Patrimonio (Activo Fijo Neto/Patrimonio) 0,26

RAZONES DE RENTABILIDAD

Rentabilidad del Patrimonio (Utilidad Neta/Patrimonio) 0,54

Rentabilidad de los Activos (Utilidad Neta/Activo Total) 0,19

Rentabilidad sobre Ventas Netas (Utilidad Neta/Ventas Netas) 0,08

INDICE ESTRUCTURAL

Indice Estructural (Patrimonio/Activo Total) 0,35

Los índices financieros que se muestran a final del año 2010, no muestran el real estado de la empresa, debido a que al final del año se produjo un incremento del inventario y por lo tanto del pasivo por la acumulación de productos que son facturados en los primeros meses del siguiente año, 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.

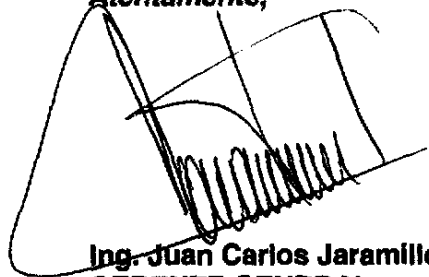
Los Balances y Estados Financieros que se adjuntan están a disposición de los Señores Accionistas.

PREVISIONES PARA EL AÑO 2011:

Para el ejercicio fiscal 2011 se ha fijado como meta obtener el mismo nivel del año 2010 en cuanto a ventas, nivel singular que fue conseguido por la consecución de varios negocios importantes trabajados en años anteriores, para tratar de conseguir estos resultados una de las estrategias es continuar con el reforzamiento de la nuevas áreas en la que la empresa ha incursionado, como son, los servicios Microsoft, la venta de microcomputadores, los equipos de seguridad Checkpoint y las soluciones de impresión y digitalización.

Es igualmente una meta para el año 2011 mantener la muy elevada participación de mercado dentro de la ciudad de Cuenca, en el que COREOLUTIONS es claramente el líder en provisión de servidores e infraestructura central de tecnología.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to be 'Ing. Juan Carlos Jaramillo', written over a large, stylized, and somewhat abstract graphic element that resembles a signature or a logo.

Ing. Juan Carlos Jaramillo
GERENTE GENERAL

Cuenca, 11 de Marzo del 2011