

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTA
CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO CONTABLE DEL AÑO 2009**

Preparado por: Julio Morla – GERENTE GENERAL
Para: Junta General de Accionistas



I. ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

ASUNTOS DE PERSONAL

- El año 2009 se caracterizó por un trabajo arduo de un equipo pequeño de trabajo en el área administrativa y de ventas.
- Por los contratos tuvimos un personal flotante que superó las 250 personas.
- El trabajo en el área de RRHH fue realmente difícil en vista de que no esperábamos un crecimiento de personal tan alto en tan corto tiempo.

II. PLANIFICACION ESTRATEGICA Y MERCADEO.

ACTIVIDADES DE MERCADEO

Trabajamos con un equipo y recursos muy limitados pero con resultados al término del año 2009 bastantes positivos con la ejecución de contratos grandes durante el año.

No se logró consolidar el DSM como producto de venta masiva tanto en Ecuador como se lo había proyectado para el 2008 de introducir ese producto en Perú y Bolivia como era nuestra Estrategia Primaria la misma que la esperamos implementar en el 2009, sin embargo se tiene un producto muy maduro y para implementarse en diferentes bases de datos inclusive en versión de software libre, esperamos cumplir el lanzamiento del productos DSM para mediados del 2010.

De nuestro Plan Estratégico para el 2009, como Estrategia General podemos indicar lo siguiente:

- **Liderazgo.-** Creo que cumplimos durante el transcurrir del año con lo que se nos presentó al paso, sin descuidar el cumplimiento de las estrategias del negocio, guiar día a día dentro del camino que lleva al futuro de la empresa, observando claramente los objetivos, misión y visión de Ecuasistemas, con flexibilidad y adaptándose a las circunstancias; muchas veces críticas del país y comercio local, descansando activamente en las fortalezas, capacidades, experiencia y conocimiento de la organización y nuestra gente.
- **Planeamiento.-** Creemos haber cumplido y superado la etapa del plan a corto plazo (3 años) en forma regular, de acuerdo al Plan Estratégico original entramos en la etapa de mediano plazo, no hemos cumplido el 100% de lo planteado pero si cumplimos más que satisfactoriamente a las expectativas en término de crecimiento y productividad, obteniendo logros de mediana y gran importancia útiles para seguir peleando el liderazgo del mercado.
- **Diversificación.-** En el 2009 nos diversificamos muy conservadoramente dentro del CORE de nuestro negocio que nos permitió apuntalar nuestros nuevos productos como el DSM y ATIZ, para el 2010 tendrá que realmente diversificarse.
- **Cambio de Imagen.-** La imagen de IdeS "Ecuasistemas" ha sido fortalecida por la experiencia y trabajo profesional como sus mejores atributos comerciales generando en sus clientes confianza comercial, consolidado relaciones fuertes con el INEC, SELBEN, PGE, MEF, CTG, entre los principales.

SITUACION GRAVE A CONSIDERAR

El contrato de servicio de digitalización que se realizó en la DNC/MIES fue declarado como incumplimiento, detrás de esto considero que esta la competencia acompañado de malos funcionarios, esto no llevo a estar en la lista negra de la oficina de compras públicas INCOP, situación que nos afecta en vista de que nosotros trabajamos con el estado en un 95%.

Esta situación obliga a realizar cambios drásticos en nuestro Plan Estratégico, el mismo que debe ser revisado en base a las alternativas de cambio que tenemos al momento.

ALIANZAS ESTRATEGICAS

Ahora más que nunca las alianzas estratégicas toman mayor importancia al igual que nuestra relación con proveedores, canales de distribución y aliados estratégicos.

Con los Proveedores: Hubo un fortalecimiento bastante fuerte en las relaciones con nuestros proveedores comenzando con CANON, ATIZ y con READSOFT en el año 2008 y 2009. Con los proveedores locales se ha mantenido una buena relación con Datapro y KM Solutions.

Activos: Se renovó e incrementaron los activos con la adquisición de escáneres y computadores utilizados para el Service que préstamos en forma muy significativa y contamos con stock de equipos para la venta.

Para el año 2010 se debe preparar un ajuste al Perfil Estratégico de la empresa al igual que el Plan Estratégico en base a los alcances y logros pero también en la situación que nos afecta.

III. LEVANTAMIENTO DE PROYECTOS

El año 2009 se trabajo en varios proyectos en la Procuraduría General del Estado, INEC, SELBEN, Comisión de Transito del Guayas, Ministerio de Inclusión Social entre otros. Lo que ha permitido fortalecer la posibilidad de implementar estos proyectos los mismos que se concretaron y algunos de ellos se implementara en el año 2010.

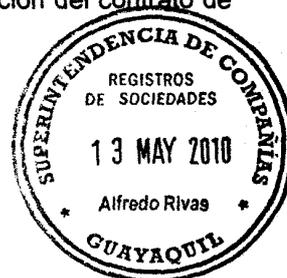
APOYO VENTAS GUAYAQUIL

- El resultado de ventas en Guayaquil fue modesto vista de la ejecución del contrato de la CTG, que ha sido bastante complejo.

TRABAJO CON FERNANDO MORLA

Se trabajaron varios proyectos gubernamentales tales como:

- Registro Civil
- Superintendencia de Compañías



IV. SITUACION FINANCIERA DEL 2009

Fue un año muy difícil y con restricción económica a nivel general producto de un año netamente de inicio de gobierno, especialmente de un gobierno que promete cambios radicales que ha movido al mercado y el sistema financiero a mirar con recelo y restringir la economía, sin embargo fue un año positivo en termino de negocios con un Balance favorable para la empresa.

Arrastramos los problemas contables del año 2007, dejados por el Eco. Fernando Yopez. Para el año 2008 el manejo contable regreso a la oficina de Guayaquil y se ha podido llevar la contabilidad bastante bien, aunque aun hay ajustes que realizar con las 2 veces re-ingreso de la Ing. Narcisa Avila.

En términos generales el ejercicio del balance 2009 arrojó utilidad y se mantuvieron los índices financieros dentro de los parámetros normales y aceptables. Adicionalmente algunos de los contratos no se concluyeron en el ejercicio del 2009 y pasaron a su conclusión para el 2010.

Plan General para el 2010:

Apertura de oficina en Cuenca.-

La apertura de la oficina en Cuenca, fue una meta no alcanzada en el 2009. Sería bueno considerar su apertura en el 2010 o buscar un aliado estratégico.

Escoger distribuidores de nuestros productos en el mercado Andino.-

Ecuasistemas S.A., como marca tiene un posicionamiento relativamente bueno en el segmento de mercado en el que se desarrolla, al momento contamos con productos como el DSM, ATIZ y nuestra experiencia en Digitalización de archivos. En Bolivia se vendió y se tiene que instalar (5) EQUIPOS ATIZ, así que se puede aprovechar la posibilidad de reunirnos con empresas que quieran distribuir nuestros productos, al igual en Colombia y Perú. Esto debe hacerse en el primer semestre del 2010.

Inversión y Diversificación en el 2010.-

Seria de definir si diversificamos y hasta que punto lo hacemos, ya que habrían opciones u oportunidades dignas de considerar, tales como:

- Oficina para Guayaquil
- Bodegas para archivo (terreno y/o Bodegas crédito CFN)
- Un departamento o casa
- Terreno urbano, periférico y/o rural (Cuenca, Guayaquil, Quito)

Quito, 26 de abril del 2009



**MBA Julio Morla Paredes
GERENTE GENERAL
ECUASISTEMAS S.A.**

