

INFORME PARA LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTA CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO CONTABLE DEL AÑO 2010

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

I. ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS (Copia de informe de Jacqueline Morla)

ADQUISICIÓN DE SOFTWARE CONTABLE

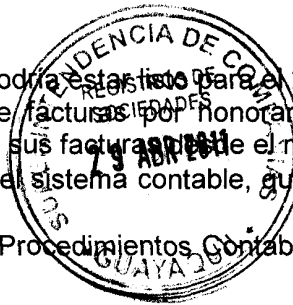
- Se adquirió Software Contable y se lo empezó a implementar a partir del mes de mayo del 2010: hicieron algunos ajustes al programa en base a nuestras necesidades y de igual manera, nuestro departamento contable ha venido haciendo muchos cambios en los procedimientos internos contables que permiten acoplarnos y optimizar el sistema.
- Paralelo a la compra del software contable se contrató con la misma Empresa, los servicios para que sea ingresado en el sistema los 3 primeros meses del año, lo cual no tuvimos mucho éxito, ya que tuvieron muchos errores que se han tenido que corregir, conforme se han ido conciliando cuentas.
- El personal interno de Ecuasistemas se encargó de ingresar el día a día e ingresar saldos iniciales. Aprox. a partir del mes de octubre, se pudo empezar a hacer uso del sistema para emisión de reportes para declaraciones principalmente al Fisco.

VARIOS

- Poco a poco se ha venido depurando activos fijos y mercaderías obsoletos.

TAREAS Y OBJETIVOS 2011.

- El borrador del Balance del 2010 podría estar listo para el 20 de Enero (si antes mejor). Falta incluir en el balance facturas por honorarios profesionales de Ovidio quien no ha presentado aún sus facturas de el mes de Julio.
- Optimizar la emisión de reportes del sistema contable, que por error u omisión no se sacó provecho en el 2010.
- Actualización de los Manuales de Procedimientos Contables en base al nuevo Sistema Contable.



II. AREA DE RECURSOS HUMANOS. (Copia de informe de Jacqueline Morla)

ADQUISICIÓN DE MÓDULO PARA ADMINISTRACIÓN DE RECURSOS HUMANOS

- Se adquirió módulo para manejo de recursos humanos, pero el mismo fue por el Proveedor instalado y configurado tanto el organigrama como los enlaces con las cuentas contables hasta fines del mes de septiembre.
- Paralela a esta configuración, se ingresó la base de datos de aprox. 300 empleados entre Ecuasistemas y Copydata al mes de octubre. Está pendiente actualizar dicha base de datos de los meses noviembre y diciembre del 2010. La base de datos a la cual se hace referencia, es el ingreso de los datos del personal, como nombres completos, cédula de identidad, cargo, empresa, etc.

- El sistema para cálculo de roles, no se puso en marcha una vez listo a fines de octubre, ya que la mayor parte del personal fue liquidado quedando el personal de planta, dando prioridad al avance en el sistema contable.

ELABORACIÓN DE REGLAMENTO INTERNO.

- Se elaboró Reglamento Interno de Ecuasistemas y estuvo listo y presentado en el mes de Julio del 2010; el mismo fue aprobado por el Ministerio Laboral a finales del mes de octubre.
- Se elaboró también Reglamento Interno de Copydata aprobado por el Ministerio Laboral a fines de noviembre.
- Ambos reglamentos han sido exhibidos y/o distribuidos al personal de planta y eventual tanto de Ecuasistemas como de Copydata.

TAREAS Y OBJETIVOS 2011.

- A partir de Enero del 2011 se actualizará la base de datos de empleados para empezar a ingresar los roles en el módulo de Recursos Humanos.
- Con el ingreso de roles del personal al sistema durante todo el 2011, se podrá emitir reportes RDEP (Anexo de Relación de Dependencia que se entrega al SRI en Enero del 2012) y el Formulario 107 (que se entrega a cada empleado en Enero del 2012) directamente del sistema, y no manualmente como se ha venido haciendo y como tenemos que hacer en este Enero del 2011.
- Como beneficio adicional para el Ejercicio del 2011, tendremos la emisión de reportes de beneficios sociales, utilidades, etc. por empleado en forma automática.

II. PLANIFICACION ESTRATEGICA Y MERCADEO.

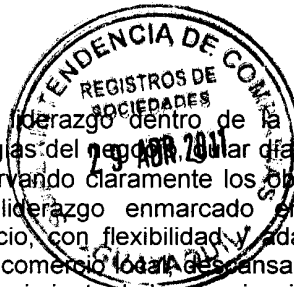
Plan Estratégico Empresarial para el 2010

Estrategia primaria

La estrategia general para el movimiento y crecimiento del negocio para el año 2010 deberá estar basada en la consolidación local en base a los logros obtenidos en estos 4 últimos años y una expansión de nuestros productos de software al mercado de la región andina a través de empresas bien posicionadas en sus mercados y definitivamente con la expansión al servicio de almacenamiento y custodia de archivos físicos

Estrategia general

- **Liderazgo.-** El fortalecimiento del carácter de liderazgo dentro de la organización es fundamental para el cumplimiento de las estrategias del negocio día a día dentro del camino que lleva al futuro de la empresa, observando claramente los objetivos, misión y visión (Nuestro más grande desafío). Este liderazgo enmarcado en la teoría del conocimiento de la administración de un negocio, 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 su gente.
- **Planeamiento.-** Creemos haber cumplido una etapa del plan a corto plazo (2 años) en forma regular no llegando a las expectativas planeadas sin embargo se han obtenido logros de mediana importancia pero útiles para seguir en el mercado. Manteniendo el plan a mediano plazo (3er a 5to año) con el cumplimiento satisfactoriamente y en ciertos casos fuera de nuestras expectativas, este se convierte ahora en una proyección a corto plazo de tres años Establecer un plan a corto y mediano plazo el mismo que tendrá que adsorber lo no completado y que se requiere para la obtención de los objetivos y mantener un



desarrollo empresarial y de sus productos en forma más eficiente y eficaz. Se deberá redefinir un plan a mediano plazo en inicios del 2011.

- **Diversificación.-** Información de Sistemas S. A. "Ecuasistemas" dentro del comportamiento del mercado, a tenido un buen movimiento en relación a la diversificación de sus productos y servicios se deberá trabajar en que estos estén mejor soportados técnicamente. ***Entrar en el negocio de almacenamiento y custodia de archivos.***
- **Cambio de Imagen.-** La imagen de IdS"Ecuasistemas" se ha visto fortalecida en estos 3 últimos años y adicionando la experiencia y trabajo profesional son sus mejores atributos comerciales en que sus clientes basan su actual confianza comercial.
- **Objetivos comerciales.-**

1. Los objetivos comerciales para el cuarto año ósea este, es la consolidación de sus servicios y productos tanto en el mercado local como en la región andina. De donde se priorizaría:

Desarrollo del DSM: Este producto se lo ha comercializado llegando a una etapa de maduración suficiente para que el mismo sea 100% estable y seguro. Este producto debe ser presentado enfocado a dos mercados el Corporativo o Enterprise y el PYMES o negocios pequeños, que fue la meta para el 2008 al 2010 lo pasaríamos como meta a implementar no más allá del tercer mes del 2011.

Consolidar nuestras soluciones con productos relacionados:

En el 2008 se incorporo la línea **ATIZ** a nuestra solución documental, tenemos los escáneres de libros **ATIZ** con una representación no solo local sino para la región andina (Colombia, Ecuador, Perú y Bolivia) con resultados mayores a nuestras expectativas que ameritan una inversión a esta línea de productos y ubicar distribuidores en los países vecinos en el primer trimestre de este año.

La relación con **Readsoft** esta excelente a pesar de las demoras nuestras en el cumplimiento de los pagos dentro de los tiempos; sin embargo, se puede lograr ahora si una relación comercial e integral mas solida.

Only Control y sus productos se han mantenido relativamente bien pero se ha enfocado mas a ellos como socios estratégicos que como una relación de distribuidores de sus productos.

Por otra parte, no logramos concretar representaciones como **AUREAPORTAL** y **LASERFICHE** como nuevos productos a comercializar por Ecuasistemas, debemos definir empresarialmente lo que vamos hacer.

Socios estratégicos y Distribuidores: Dimos los pasos iniciales sin concretar nuestra expansión al mercado regional como fue nuestra intención desde el año 2008.

Aquí en el Ecuador hemos fortalecido muchísimo nuestra relación comercial con **DATAPRO** y podríamos consolidar el **DSM** y **ATIZ** también.

Debemos buscar financiamiento o un socio para la apertura del negocio de Almacenamiento y Custodia de Archivos Físicos.

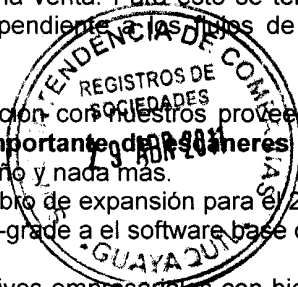
2. Otro objetivo es la consolidación financiera de la empresa, manejo apropiado de stock de equipos, accesorios y repuestos para la venta. Para esto se tendrá que tener una línea de crédito rotativa y que sea independiente a los flujos de caja normal de la empresa. Así se podrá:

Proveedores: Fortalecimiento de la relación con nuestros proveedores comenzando con **CANON** manteniendo un stock importante de escáneres **DR's** el año 2010 realizamos un pedido bueno al inicio del año y nada más.

Los escáneres **ATIZ** para libros será un rubro de expansión para el 2010 especialmente en Bolivia, Perú y Colombia y hacer un up-grade a el software base de **READSOFT**.

Activos: Se debe fortalecer los activos empresariales con bienes de capital que generen rentabilidad y no depreciación, como la adquisición principalmente de oficinas y propiedades, generando esta la base para las líneas de crédito.

Personal: Potencializar técnicamente la estructura actual de la empresa con profesionales de primer nivel en desarrollo tecnológico y soporte, Capacitación como producto y servicio y un equipo de ventas profesional.



Estructura Organizacional: Esta se hace necesaria por los cambios al fortalecer profesionalmente las áreas de desarrollo y Capacitación, incluyendo profesionales de apoyo a los proyectos por ejecutar en el 2011, que apoye las gestiones con el objeto de tener mejores productos estables y sólidos en tiempos cortos. Pensar en un equipo de ventas pequeño pero técnico que sirva de apoyo en los nuevos clientes de almacenamiento de archivos.

ACTIVIDADES DE MERCADEO

Trabajamos con un equipo y recursos muy limitados pero con resultados al término del año 2010 positivos, según los cuadros mensuales de facturación se muestran en el logro de USD 2 millones de dólares en facturación, aunque en parte fueron proyectos arrastrados en años anteriores

No se logro 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 y posteriormente en el 2010.

ALIANZAS ESTRATEGICAS

Con los Proveedores: Hubo un mantenimiento en las relaciones con nuestros proveedores comenzando con CANON, ATIZ y con READSOFT en el año 2010.

Activos: Se renovó e incrementaron los activos con la adquisición de escáneres y computadores utilizados para el Service que préstamos (principalmente CTG) y se han dado de baja a un stock de repuestos que tenemos desde hace mucho tiempo y contamos con stock de equipos para la venta.

Para el año 2011 se ha preparado un ajuste al Perfil Estratégico de la empresa al igual que el Plan Estratégico en base a los alcances y logros del año 2009 y 2010, los mismo que adjunto al presente Informe.

III. LEVANTAMIENTO DE PROYECTOS

El año 2010 Ecuasistemas S.A. se vio afectada por la inclusión de la empresa por incumplimiento en el portal de compras públicas esto afecto enormemente la actividad económica de la empresa en el sector público, por (2) contratos MIES DNC y el INP. Por lo tanto se reestructura la política de comercialización a través de canales de venta como Copydata, Felipe Morla TI Ecualogic y AECINTER S.A.

Se han concretado pequeños negocios a través de TI Ecualogic y Copydata

APOYO VENTAS GUAYAQUIL

- Este año se ejecuto CTG, AGD y se firmo contrato para un segundo contrato con CTG a través de Copydata.

TRABAJO CON FERNANDO MORLA

Se trabajaron varios proyectos gubernamentales tales como:

- Registro Civil (Se cayó)
- Superintendencia de Compañías (Hay problemas)
-

IV. SITUACION FINANCIERA DEL 2010 (Copia de informe de Jacqueline Morla)

PRIMER SEMESTRE 2010.



- Se mantuvo un flujo de fondos que permitían estar más o menos al día en las cuentas como roles de personal y proveedores.
- Se disponía de sobregiros y líneas de crédito en la Banca.

SEGUNDO SEMESTRE 2010.

- Se empezó a tener iliquidez en los pagos del día a día, retrasos en pagos de roles y principalmente el pago de proveedores.
- Con la banca, se empezaron a pedir sobregiros fuertes a mediados de año, manteniendo saldos promedios muy bajos en las cuentas. Aprox. en los 3 últimos meses (octubre a diciembre) se mantuvieron cuentas sobregiradas, pero fue cubierta la última del pichincha el 30 de diciembre.

Fue un año muy difícil y con restricción económica a nivel general producto de un año netamente por la situación de incumplimiento registrado en el INCOP, sin embargo fue un año positivo en término de negocios con un Balance favorable para la empresa.

Plan General para el 2011:

Escoger distribuidores de nuestros productos en el mercado Andino.-

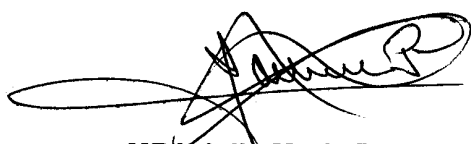
Ecuasistemas S.A., como marca tiene un posicionamiento relativamente bueno en el segmento de mercado en el que se desarrolla, al momento contamos con productos como el DSM, ATIZ y nuestra experiencia en Digitalización de archivos. En Bolivia se vendió y se han instalado (4) EQUIPOS ATIZ, así que se puede aprovechar la posibilidad de reunirnos con empresas que quieran distribuir nuestros productos. En Colombia se abrió un distribuidor que se llama Terra Ferme S.A. y Perú aún no se ha nombrado distribuidor. Para esto debe de contarse con la oficina en Panamá la misma que debe abrirse en enero del 2011.

Inversión y Diversificación en el 2011.-

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)
- Terreno urbano, periférico y/o rural (Cuenca, Guayaquil, Posorja ó Quito)
- Inversión en Volquetas, equipo caminero o Camiones

Quito, 01 de marzo del 2011


MBA Julio Morla Paredes
GERENTE GENERAL
ECUASISTEMAS S.A.

