

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTA CORRESPONDIENTES AL EJERCICIO CONTABLE DEL AÑO 2008

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

I. ACTIVIDADES ADMINISTRATIVAS

ASUNTOS DE PERSONAL

- El año 2008 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 al final del año superaba las 50 personas.
- En Guayaquil tuvimos mucha inestabilidad en lo relacionado al personal de secretarías/recepcionistas, en Quito algo menos, en el personal técnico fue relativamente estable. Las personas que actualmente laboran están bastante adaptadas a nuestro sistema administrativo.

II. PLANIFICACION ESTRATEGICA Y MERCADEO.

ACTIVIDADES DE MERCADEO

Trabajamos con un equipo y recursos muy limitados pero con resultados al término del año 2008 bastantes positivos, según las estadísticas que se muestran en el cuadro contiguo se supero los 2 millones de dólares en adjudicaciones y arriba del millón en facturación.

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.

De nuestro Plan Estratégico para el 2008, 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 (2 años) en forma regular, este último año (Tercero) del Plan Estratégico original, no hemos cumplido el 100% de lo planteado pero sí cumplimos más que satisfactoriamente a las expectativas planeadas, obteniendo logros de mediana y gran importancia útiles para seguir peleando el liderazgo del mercado.
- **Diversificación.**- En el 2008 nos diversificamos muy conservadoramente dentro del CORE de nuestro negocio que nos permitió apuntalar nuestros nuevos productos como el DSM y ATIZ, para el 2009 tendrá que realmente diversificarse.
- **Cambio de Imagen.**- La imagen de IdS "Ecuasistemas" ha sido fortalecida por la experiencia y trabajo profesional como sus mejores atributos comerciales generando en sus clientes confianza comercial, consolidando relaciones fuertes con el INEC, SELBEN, PGE, MEF, CTG, MIES-DNC entre los principales.

ALIANZAS ESTRATEGICAS

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. Con los proveedores locales se ha mejorado la relación con aquellos que se mantenía deudas y se ha fortalecido con proveedores de cierta importancia como Datapro y KM Solutions.

Activos: Se renovó e incrementaron los activos con la adquisición de escáneres y computadores utilizados para el Service que préstamos 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 2009 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 2008, los mismo que adjunto al presente Informe.

III. LEVANTAMIENTO DE PROYECTOS

El año 2008 se trabajo en varios proyectos en la Procuraduría General del Estado, INEC, SELBEN, Comisión de Transito del Guayas, Dirección Nacional de Cooperativas, 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 2009.

APOYO VENTAS GUAYAQUIL

- El resultado de ventas en Guayaquil fue visto en los contratos que se firmo con el CRM en Manabí, Banco del Austro en Cuenca y principalmente en Guayaquil con el proyecto grande de la CTG.

TRABAJO CON FERNANDO MORLA

Se trabajaron varios proyectos gubernamentales tales como:

- Registro Civil
- Banco Nacional de Fomento
- Superintendencia de Compañías
- IESS
- Ministerio de Gobierno; el proyecto para 2009 extranjería.

Por otra parte se ha trabajado en *consolidar nuevos posibles aliados estratégicos como la empresa española SELVENT del grupo ABENGOA.

IV. SITUACION FINANCIERA DEL 2008

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 2008 arrojó utilidad y se mantuvieron los índices financieros dentro de los parámetros normales y aceptables.

Plan General para el 2009:

Apertura de oficina en Cuenca.-

Sería bueno considerar en la apertura de una oficina en el primer semestre del 2009 como punto de venta, contacto y presencia en Cuenca, ahí tenemos a Paul Sánchez quien es muy bien relacionado en el medio y podría dar muy buenos resultados a fortalecer un punto de venta y de servicios en esa ciudad, al momento tenemos 3 proyectos en ejecución, así que puede ser el momento oportuno.

Escoger distribuidores de nuestros productos en el mercado Andino.-

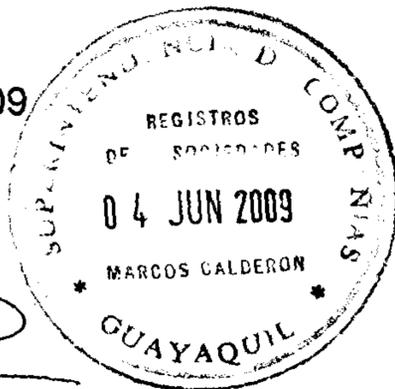
Ecuasistemas S.A., como marca tiene un posicionamiento relativamente bueno en el segmento de mercado en el que se desarrolla, al momento contamos con productos como el DSM, ATIZ y nuestra experiencia en Digitalización de archivos. En Bolivia se vendió y se tiene que instalar (2) EQUIPOS ATIZ, así que 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 2009.

Inversión y Diversificación en el 2009.-

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

- Oficina para Guayaquil
- Clínica especializada y equipamiento médico.
- Bodegas para archivo (terreno y/o Bodegas crédito CFN)
- Un departamento o casa
- Terreno urbano, periférico y/o rural (Cuenca, Guayaquil, Quito)
- Proyecto de diversificación en el área del turismo (Proyecto turismo comunitario en Shushufindi).

Quito, 04 de mayo del 2009




MBA Julio Morla Paredes
GERENTE GENERAL
ECUASISTEMAS S.A.