



INFORME DE GERENCIA EJERCICIO ECONOMICO AÑO 2006

Señores Socios:
SERSOTEC CIA. LTDA.
Presente.-
De mis consideraciones:

De acuerdo a lo establecido en la Ley de Compañías y en los estatutos de la compañía Sersotec Cia. Ltda., pongo a consideración de los señores socios, el informe de Gerencia correspondiente al ejercicio Económico del año 2006.

Del análisis del balance me permito hacer los siguientes comentarios:

1. Los ingresos durante el año 2006 fueron de USD \$241,670.36 un monto relativamente inferior al año anterior, de los cuales el 99% corresponde a las Ventas en las cuales se incluye el rubro de servicios y soporte técnico en sitio y el 1% a otros ingresos. El rubro de servicios creció de manera considerable en relación a los resultados del año pasado. En cuanto a los gastos estos no han sufrido mayor variación con respecto al período anterior, debido básicamente a un estricto control del gasto y la no contratación de personal nuevo.
2. La estrategia de reenfocar el negocio en las áreas de Seguridad y Disponibilidad han permitido a la empresa generar mayores oportunidades de venta y ampliar su cartera de clientes; si bien es cierto este tipo de productos demanda un período mayor de pre - venta una vez concretada generan mayores ingresos y menores costos de soporte,
3. Continuamos con problemas de flujo de caja, a pesar de que la cartera es bastante saludable un retraso en los pagos ocasiona serios problemas debido al monto de las ventas y la falta de una línea de crédito que nos permita contar con un capital de trabajo.
4. Hemos tenido problemas con la Contabilidad y esto debido a la falta de entrega oportuna de la información, esto nos obligó a tomar la decisión de contratar a otro proveedor de estos servicios contables quien solo podrá cobrar sus honorarios contra entrega de balances mensuales.

Como resultado final puedo decir el crecimiento en ventas en este período se debe fundamentalmente a servicios de soporte técnico y consultoría. Nuestra cartera de clientes ha crecido lo cual nos genera mayores oportunidades de negocios.

La cartera básicamente es la misma del año pasado y esto debido a la deuda que se registra hacia uno de los accionistas, el período de recuperación de cartera oscila entre los 25 a 35 días.

Es importante enfocar las estrategias a la comercialización de servicios o rubros que generen ingresos fijos, trabajar en el crecimiento de la cartera de clientes y hacer rotar el inventario de los sensores para vehículos.

Me permito recomendar el que se de mayor énfasis en los productos y servicios de disponibilidad y seguridad que sean rentables y que sean de interés para un mercado tan competitivo; algunas de estas podrían ser: Voz por Internet, Cámaras de video para administración y monitoreo por Internet, Sistema de Antivirus, Software de recuperación y continuidad del negocio tales como Radix, System Recovery, Kypus entre otros.

Sin otro particular dejo constancia de mi agradecimiento a los socios por la confianza en mi depositada, esperando que para el Ejercicio Económico del año 2007, haya mayor actividad y por ende mejores resultados.

Atentamente,

Rómulo Peralta H.
GERENTE GENERAL