

INFORME DE ACTIVIDADES DEL AÑO 2.008

PRESENTA: ING. NICOLAS DÍAZ LALOVA, GERENTE.

Quito DM, 19 de Marzo de 2009

Señores Socios,
E-Open Solutions Cia Ltda
Ciudad.-

En base a lo dispuesto en los Estatutos de la empresa y en la Ley de Compañías, cúmplame como representante legal, poner a su consideración el Informe de Actividades correspondiente al ejercicio económico desarrollado durante el 2008.

SITUACION MACROECONOMICA.-

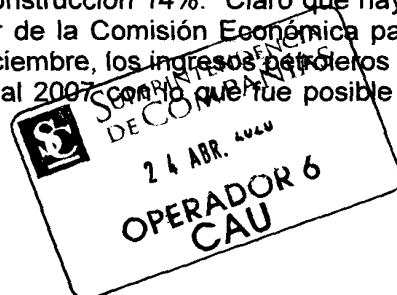
El curso de la economía mundial durante el 2008 estuvo marcado por la interacción de tres hechos decisivos: la crisis financiera se profundizó y enfrió el crecimiento de algunas economías avanzadas, el crecimiento de las economías de mercados emergentes y en desarrollo continuó a paso vivo, y las presiones inflacionarias se intensificaron en el mundo entero, alimentadas en parte por el aumento vertiginoso de los precios de las materias primas.

En términos globales, el PIB mundial medido a tipos de cambio ajustados según la paridad del poder adquisitivo (PPA) aumentó 4.9% en 2007, el cuarto año con un registro muy superior a la tendencia. Sin embargo, en el cuarto trimestre del año la actividad comenzó a debilitarse en las economías avanzadas y particularmente en Estados Unidos, donde la crisis del mercado de hipotecas de alto riesgo golpeó a un amplio abanico de mercados e instituciones financieras. Aunque la desaceleración también se hizo sentir a partir de ese mismo trimestre en las economías de mercados emergentes y en vías de desarrollo, no les impidió conservar su vigor histórico en todas las regiones.

Fuente: Informe 2008 FMI

En cuanto al Ecuador, según el Banco Central, la economía del país creció 6.52% el 2008, (vs. 8% del 2004, 6% del 2005, 3.89% del 2006 y 2.49% del 2007), una cifra alta considerada inusual en medio de la crisis mundial, según el Ministro de la Política Económica, el crecimiento económico es básicamente debido a la enorme inversión privada y pública que creció 16.1% respecto al 2007, el consumo de los hogares 7%, el sector no petrolero 8%, el sector de la construcción 14%. Claro que hay que tomar en cuenta que según el Informe preliminar de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), difundido en diciembre, los ingresos petroleros de Ecuador en 2008 se incrementaron 222% respecto al 2007, con lo que fue posible financiar la expansiva política de gasto fiscal.

Fuente: Diario El Universo



Ecuador cerró el 2008 con una inflación de 8,83%, la más alta en el último lustro, pero que se enmarca en las estimaciones del gobierno que esperaba no superar los dos dígitos, según el Instituto de Estadísticas y Censos (Inec). La inflación del año pasado es la más alta desde el 2003, en ese año llegó a 6,07%. La del 2007 fue de 3,32%. El 2008, Ecuador registró un incremento de la inflación debido a los daños causados por las inundaciones a la agricultura, lo que impulsó el alza de los precios de los víveres, así como por los altos precios en los mercados internacionales de los alimentos y del petróleo.

Fuente: Observatorio Político Social.

Para el Ejecutivo, las condiciones del mercado laboral mejoraron en el país, durante 2008. Sin embargo, el desempleo habría subido más de un punto. Según la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo (Senplades), en el país existen unos 320 mil desempleados, frente a 1,9 millones de personas ocupadas. Con estos números, el ente oficial ratificó que el desempleo alcanzó el 7,3%, en 2008. Para el Inec, el mejoramiento se debe a la reducción del subempleo, que pasó del 50,2%, registrado en 2007, al 48,8% alcanzado en 2008. No obstante, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) considera que el Ecuador ha sido uno de los estados de América Latina con la menor reducción de desempleo. Según su informe anual sobre empleo en la región y con datos cerrados a noviembre del año pasado, la tasa del desempleo en el Ecuador pasó de 6,06% a 7,3%. (DP)

Fuente: Diario El Hoy.

El Salario Mínimo Vital mensual es de 218 usd desde Ene-2009, hasta dic-2008 era de 200 usd y en dic-2007 era de 170,00 usd. El objetivo es que exista una nivelación con el costo de la canasta básica que es de 500 dólares. Definitivamente cualquier incremento debe ser pensando en ambas partes involucradas, empleadores y empleados con equidad.

Fuente: El Comercio

Uno de los indicadores desalentadores pero con total apego a la realidad es el riesgo país que indica el riesgo de insolvencia de la deuda. A finales del 2008 superamos los 5000 puntos, la cifra superó los peores registros producidos durante la crisis bancaria de los años 1999 y 2000. El índice EMBI muestra que se disparó el 15 de Diciembre, día en el que se vencía el plazo del período de gracia para el pago de los intereses de los bonos Global 2012 y cuando también debía pagar los intereses de los Global 2015. El problema es que, en la banca comercial, que es la que otorga líneas de crédito y la que facilita la apertura de cartas de crédito para el comercio exterior, la calificación incide en la entrega de esos recursos. Para prestar a un país con tan alto riesgo, los calificadoros piden a las entidades financieras provisiones de hasta el 100% del valor a prestar. Pero los bancos internacionales prefieren dar préstamos a países que no tienen tan alto riesgo, pues la provisión le resta liquidez al sistema que ya está golpeado por la falta de esta.

Fuente: Diario El Universo

La relación deuda /PIB bajó del 23.90 al 19.20% del 31-Dic-2007 al 31-Dic-2008, la deuda disminuyó de 10.633 a 10.090 millones de dólares durante el 2008 y el PIB

A1121

disminuyó de 52.500 a 51.100 millones de dólares en el mismo período, lo que expone que la reducción porcentual de la deuda (5.1%) fue mayor que la reducción porcentual del PIB (2.6%).

Fuente: BCE

La tasa activa en dic-2007 fue 10.72% y en dic-2008 9.14%, mientras que la pasiva en dic-2007 fue 5.64% y en dic-2008 5.09%, ambas con tendencia a la baja, lo cual sería bueno si es que esa tendencia no fuera producida por la falta de colocación de crédito debido a los elevados niveles de inestabilidad e incertidumbre.

Fuente: BCE

SITUACIÓN DE LA EMPRESA.

Finanzas y Contabilidad.-

Los ingresos en el 2008 alcanzaron los 158.999,41 usd, que al ser comparados con los 129.256,41 usd del 2007 dan como resultado un incremento en ventas del 23,01%. El crecimiento de la utilidad fue de la mano si comparamos los 12.640,61 vs. 6.459,90 usd del 2007, lo que describe un incremento del 95,68%, en este apartado es importante acotar que la utilidad del 2008 no es real, dado que algunas de las compras de materiales necesarios para algunas de las ventas realizadas luego del 30-Dic, se realizaron en enero, por ello la utilidad hubiera sido menor si las compras se realizaban en diciembre. Afortunadamente a pesar de haber causado un impuesto a la renta superior al real, las retenciones de renta de este y de anteriores ejercicios fueron suficientes para cruzar con el impuesto causado sin que se genere un egreso adicional.

Los costos y gastos del 2008, totalizaron 146.358,80 usd vs. 122.796,51 usd del 2007, es decir que se incrementaron en el 19.19%, incremento menor al de los ingresos.

Si analizamos algunos indicadores tenemos que en el 2008:

La utilidad sobre las ventas brutas es del 7.95% frente al 5% del 2007, la utilidad sobre el capital suscrito + los aportes para futuras capitalizaciones es el 117.91% frente al 60.26% del 2007, este indicador prácticamente se duplicó debido a que el denominador es el mismo (10.270,70) y el numerador es casi el doble.

El 2008 es el quinto año, de los seis que llevamos operando que se genera utilidad.

Dentro de los costos y gastos, los de mayor peso son los mismos del 2007 con pequeñas variaciones: suministros y materiales, 54.26% vs. 55,64% del 2007; honorarios profesionales, 28.28% vs 25,90 del 2007, el porcentaje subió debido a que el segundo semestre del 2007 estuvo vacante el puesto de Christian Calvachi, pero desde el finales del 2007, Marcelo Atiaga lo reemplazó y finalmente arrendamiento de la oficina, 3.56% vs. 4,18% del 2007, esta disminución debido a que el arriendo permanece congelado desde marzo del 2006, a cambio de las diferentes gestiones tributarias en cuanto a la recuperación de impuesto a la renta pagado en exceso a favor de la sra. propietaria del inmueble.

Amal.

En el 2007 los activos sumaban 27.787,81 usd, en el 2008 llegaron a los 42.795,49 usd describiendo un crecimiento del 54.01%, mayor al 2007 por más de 15 puntos. Al igual que en años anteriores, el incremento de los activos se debe al incremento del activo corriente, ya que el fijo no experimentó mayor variación.

En cuanto a los pasivos, en el 2007 sumaban 12.110.08 usd y para el 2008 17.641,13, describiendo un incremento del 45.67%. Por ello es fácil colegir que si los activos crecieron más que los pasivos, el patrimonio también creció.

Si analizamos el patrimonio, tenemos que aumenta de 15.677,73 usd a 25.154,36 usd, es decir un 60.55% en el 2008 frente al 44,72% del 2007.

Proveedores.-

Dentro de los logros que repercuten en ahorro para la empresa tenemos dos negociaciones puntuales con los proveedores, primero el despacho y entrega de mercadería en nuestras oficinas y segundo el generar un solo pago por todo el consumo semanal, el cual también es retirado a domicilio. Actualmente sumando todas las líneas de crédito podemos atender proyectos cuyo costo llegue hasta los 45.000 usd aproximadamente, pero ante la eventualidad de tener que atender requerimientos mayores, anticipadamente se ha negociado la ampliación al doble de las líneas de crédito para proyectos puntuales con el respaldo de bienes de los socios, con lo que hoy por hoy podemos atender proyectos cuyo costo de equipos llegue a los 90.000 usd

Personal.-

A nivel de incrementos de sueldos, estos no fueron notorios durante el 2008, en el caso de los directivos, arrancamos en enero con un incremento de 1.100 a 1.200, en el caso de los colaboradores hubo un incremento para Marcelo Atiaga de 700 a 800 en junio del 2008 y en el caso de Giovanny Acosta de 400 a 500 en junio del 2007, en el caso de Patricia López se ha mantenido en 230 desde mediados del 2006 que se la contrató. Ahora bien, es importante destacar que en el 2008 se empezó a analizar el paso de honorarios profesionales a relación de dependencia, lo cual redundaría en un elevado beneficio para el personal pero un elevado costo para la empresa aún cuando los sueldos no se incrementen, por cuestiones de beneficios sociales y repartición del 15% de las utilidades a empleados, razón por la cual la sugerencia de la gerencia financiera es no generar incrementos en los sueldos durante el 2009 para poder concretar este o el siguiente año el paso a relación de dependencia sin dejar de lado el análisis de impacto de la crisis mundial.

Tributación.-

Todos las obligaciones tributarias han sido cumplidas con puntualidad. Hay que tomar en cuenta que cerramos el 2008 con un crédito tributario de iva de más de 7.000 usd de los cuales 2.000 son fácilmente recuperables por haberse generado en la venta al sector público. Para cruzar los 5.000 restantes las ventas que más contribuyen son las de servicios pero no a contribuyentes especiales, ya que estos nos retienen el 70% del iva.

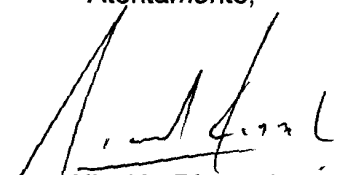
4124

Proyectos para el 2009.-

- Paso de facturación por honorarios a relación de dependencia.
- Contratación de personal de ventas y producción.
- Dar continuidad y seguimiento al sistema de compras públicas con énfasis en los proyectos mixtos (servicios y equipos).
- Ampliar la cartera de productos y servicios mediante investigación interna, para lo cual se realizarán algunas compras e inversiones en VOIP – ERP's, - CRM's – Licenciamientos varios – Capacitaciones en empresas especializadas.
- Mantener y buscar alianzas estratégicas con empresas afines para dar soluciones más globales.
- Incentivar a todos los miembros de la empresa al seguimiento de proyectos y potenciales que se presenten mediante la utilización de las herramientas implementadas (Contatos compartidos y SugarCRM GPL).
- Cambio de la plataforma tecnológica Windows a Linux en los equipos que sea posible, con el consecuente ahorro en costes de Licenciamiento.
- Implementación de un ERP de tipo GPL al interior de la empresa, para segundo semestre del 2009.
- Mejorar las relaciones con los clientes actuales mediante la aplicación de campañas y promociones segmentándolos por tipos de cliente y afinidad con nuestros productos y servicios.

Para terminar es importante destacar que somos un equipo de trabajo que integra muy favorablemente todos sus engranajes y que definitivamente estamos para cosas grandes. Gracias por todo el compromiso demostrado.

Atentamente,



Ing. Nicolás Díaz Lalová.
Gerente General
E-Open Solutions Cia Ltda