

GRUPO MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A.  
 INFORME DE GERENCIA  
 AÑO 2009



Estimados miembros de la Junta General de Accionistas de Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.:

Por medio de la presente, expongo ante ustedes el informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico del año 2009.

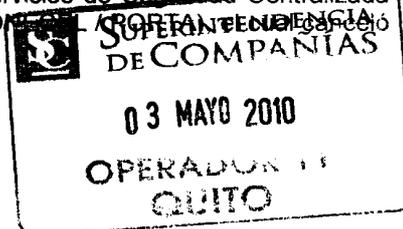
El 2009 fue un año de grandes retos para mantener el ritmo de crecimiento del año anterior y cumplir con un presupuesto exigente en un entorno político y macroeconómico sumamente complicado. Si bien estos factores no permitieron lograr todos nuestros objetivos, sí logramos un crecimiento significativo en facturación (más del 15%), con utilidades superiores al 2008 aún considerando bajas no presupuestadas de activos que ya no debían estar en nuestros balances. Entre los logros más importantes se puede mencionar el crecimiento de la oficina de Guayaquil, la incorporación de nuevos productos a nuestro portafolio, el fortalecimiento de controles procedimentales en ventas y soporte, y el liderazgo de Kaspersky en el mercado corporativo.

**Resultados de ventas vs. presupuesto (en miles de USD)**

		Real		Presupuesto		Cumplimiento
Líneas tradicionales	<b>ASTARO</b>	229	8%	225	7%	102%
	<b>ERP</b>	62	2%	15	0%	413%
	<b>GENEXUS</b>	73	3%	155	5%	47%
	<b>ISP</b>	811	30%	790	26%	103%
	<b>KASPERSKY</b>	1.405	52%	1.385	46%	101%
	<b>SEGURIDAD</b>	73	3%	102	3%	72%
		<b>2.653</b>	<b>98%</b>	<b>2.672</b>	<b>68%</b>	<b>99%</b>
Líneas nuevas	<b>ALLOT</b>	44	2%	104	3%	42%
	<b>Aranda</b>	1	0%	63	2%	2%
	<b>Check Point</b>	2	0%	125	4%	2%
	<b>Monitoreo</b>	3	0%	63	2%	5%
		<b>50</b>	<b>2%</b>	<b>355</b>	<b>12%</b>	<b>14%</b>
<b>TOTAL</b>		<b>2.703</b>		<b>3.027</b>		<b>89%</b>

El análisis de resultados de venta se divide en dos grupos de líneas: las establecidas antes del 2009, y las nuevas para ese año. De esta forma se ve claramente que la brecha entre las ventas y el presupuesto se genera casi en su totalidad en las líneas nuevas, las cuales no lograron establecerse comercialmente. Sin embargo, las gestiones realizadas para capacitar a la fuerza de ventas y al personal de soporte, además de sembrar una base de prospectos, nos dan confianza de lograr buenos resultados con las líneas nuevas en el 2010.

En cuanto a las líneas establecidas, logramos un cumplimiento muy apegado a presupuesto en las tres más grandes (Kaspersky, ISP y Astaro). La mayor variación estuvo en la línea de ERP, cuya proyección original era limitada al soporte de contados clientes del área que aún requerían de nuestro apoyo. Sin embargo, se han abierto otras oportunidades de crecimiento que han dado resultados. La línea de Seguridad, conformada por servicios de Seguridad Centralizada para ISP's, sufrió un duro revés al perder su único cliente (COMTEL).

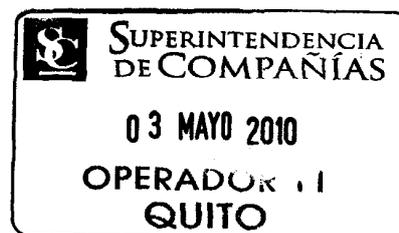


anticipadamente su contrato. Esto exige el relanzamiento de la línea desde cero en el 2010. Finalmente, la línea establecida de peor desempeño fue GeneXus, en la cual negocios clave pendientes desde el 2008 tampoco se concretaron en el 2009. Lamentablemente en este caso las decisiones son prácticamente definitivas por disposiciones gubernamentales que exigen el uso de software libre, por lo cual el presupuesto de esta línea para el 2010 ya no toma en cuenta los mencionados proyectos clave.

**Resultados de utilidad bruta vs. presupuesto (en miles de USD)**

	Venta	Costo	Utilidad Bruta (UB)		Presupuesto UB		%
<b>ASTARO</b>	229	122	107	10%	111	11%	96%
<b>ERP</b>	62	14	48	4%	9	1%	533%
<b>GENEXUS</b>	73	41	32	3%	60	6%	53%
<b>ISP</b>	811	600	211	19%	214	20%	99%
<b>KASPERSKY</b>	1.405	801	604	56%	477	45%	127%
<b>SEGURIDAD</b>	73	0	73	7%	94	9%	78%
	<b>2.653</b>	<b>1.578</b>	<b>1.075</b>	<b>89%</b>	<b>965</b>	<b>92%</b>	<b>111%</b>
<b>ALLOT</b>	44	35	9	1%	29	3%	31%
<b>Aranda</b>	1	1	0	0%	16	2%	0%
<b>Check Point</b>	2	1	1	0%	25	2%	4%
<b>Monitoreo</b>	3	1	2	0%	16	2%	13%
	<b>50</b>	<b>36</b>	<b>12</b>	<b>1%</b>	<b>86</b>	<b>8%</b>	<b>14%</b>
<b>TOTAL</b>	<b>2.703</b>	<b>1.616</b>	<b>1.087</b>		<b>1.051</b>		<b>103%</b>

Cabe destacar que si bien se logró solamente el 89% del presupuesto de ventas, logramos exceder el presupuesto de utilidad bruta (venta menos costo directo de venta). Esto fue posible gracias a un mejor margen de lo presupuestado en la línea de Kaspersky. Los márgenes de las demás líneas estuvieron generalmente alineados con lo presupuestado.



**Resultados de gastos vs. presupuesto (en miles de USD)**

Rubro	Real		Presupuesto		Diferencia	
Personal	558	58%	569	66%	11	98%
Publicidad, eventos, gastos por clientes	74	8%	74	9%	0	100%
Arriendo de oficinas	60	6%	53	6%	-7	113%
Luz, agua, teléfonos, internet, correos	48	5%	46	5%	-2	104%
Viajes y Movilización	41	4%	35	4%	-6	118%
Depreciación	25	3%	21	2%	-4	118%
Impuestos, cargos financieros, import.	24	2%	13	1%	-11	187%
Útiles de oficina, aseo, cafetería	21	2%	15	2%	-5	136%
Arriendo de equipos	15	2%	10	1%	-5	147%
Servicios profesionales	13	1%	12	1%	-1	109%
Capacitación y eventos internos	11	1%	8	1%	-3	141%
Seguros	4	0%	5	1%	1	85%
Otros	1	0%	2	0%	1	43%
<b>TOTAL</b>	<b>893</b>	<b>93%</b>	<b>862</b>	<b>100%</b>	<b>-31</b>	<b>104%</b>
Baja de activos	39	4%	0	0%	-39	n/a
Cuentas incobrables	17	2%	0	0%	-17	n/a
Otros gastos no deducibles	10	1%	0	0%	-10	n/a
<b>TOTAL FINAL</b>	<b>959</b>		<b>862</b>		<b>-97</b>	<b>111%</b>

Los gastos excedieron el presupuesto en un 11%, con la mayor parte de la variación causada por rubros no presupuestados. Estos fueron:

- Baja de activos
  - \$28K en impuestos anticipados (años 2000-2004).
  - \$10K en acciones de la empresa aérea VIP, la cual no opera desde hace unos años.
- Cuentas incobrables por \$17K que corresponden a una provisión de \$1.500 para el 2009, más facturas que tienen entre 5 y 7 años de antigüedad. Estas pertenecen a 11 clientes con saldos de entre \$40 y \$4.000, con los cuales no consideramos conveniente perseguir acciones legales.
- Gasto extraordinario de \$10K por nacionalización de licencias de GeneXus. Se tomó la alternativa de pagar el 25% de retención sobre transferencias al exterior, en vez del arancel del 35% que hubiese aplicado para la importación correspondiente.

Los demás rubros presupuestados se mantuvieron generalmente bajo control, particularmente el más grande que es personal. Este incluso estuvo un poco debajo de presupuesto, debido a que no logramos contratar todo el personal deseado, y adicionalmente los gastos relacionados por bonificaciones de cumplimiento se vieron reducidos por el mismo hecho de no cumplir el presupuesto de ventas. Los rubros de mayor variación en términos de valor fueron el de arriendo de oficinas (principalmente por el cambio a oficinas más grandes en Guayaquil), y el de impuestos, cargos financieros e importaciones (principalmente por la subida del impuesto a la salida de divisas). Otros rubros que tuvieron una variación significativa, especialmente en porcentaje, fueron viajes y movilización, útiles de oficina, y arriendo de equipos. Todos estos serán controlados de forma más estricta con calendarios de viajes, compra de nuevas impresoras de alta capacidad (para reducir el gasto en toners y papel), y reasignación contable de gasto a costo de equipos arrendados para cursos; que contratan nuestros clientes.



**Resultados de utilidad vs. presupuesto (en miles de USD)**

	Real	Presupuesto	Diferencia	%
Ventas*	2.718	3.027	-309	90%
Costos	1.616	1.976	-360	82%
UB	1.102	1.051	51	105%
Gastos presupuestados	893	862	31	104%
Utilidad preliminar	209	189	20	111%
Gastos adicionales	66	0	66	n/a
<b>Utilidad final</b>	<b>143</b>	<b>189</b>	<b>-46</b>	<b>76%</b>

\*Incluye otros ingresos como subarriendo de local

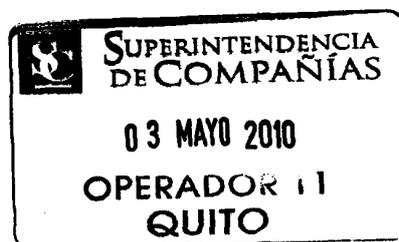
La desviación principal en los resultados de utilidad neta se debe a errores en la estimación de gastos. Los activos que fueron dados de baja, incluyendo las cuentas incobrables, eran rubros visibles en nuestro balance en años anteriores, en los cuales incluso podríamos haber adelantado este proceso de ajuste. Sin embargo, lo positivo es que los resultados preliminares de utilidad fueron suficientemente buenos para dejar el espacio necesario para haber dado este paso. Si bien el impacto sobre los resultados del 2009 fue significativo, era necesario realizar el ajuste para sincerar nuestro balance y asegurar que no tengamos sorpresas de esta naturaleza en años posteriores.

Quedo a disposición por cualquier consulta o detalle adicional que los accionistas puedan requerir sobre la gestión y resultados del año 2009.

Atentamente,



Esteban Lubensky  
Gerente General  
Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.



1000