

**GRUPO MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A.**  
**INFORME DE GERENCIA**  
**AÑO 2011**

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 2011.

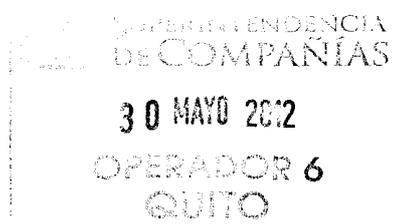
El año 2011 fue de grandes logros para la empresa, con un cumplimiento de las metas en prácticamente todas las líneas de negocio. Logramos sobrepasar los objetivos totales presupuestados, mejorar procesos, preparar el cambio de sistema contable y ampliar nuestro alcance geográfico, incluso cruzando fronteras a Colombia. Cerramos el año con ventas de \$4.698K y utilidades de \$317K, 5% y 42% por encima de presupuesto respectivamente. Con esto, el promedio de la tasa anual de crecimiento en ventas durante los últimos 5 años llega a 34%.

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

	TOTAL			NUEVO			RENOVACION		
	Real	Presp	%	Real	Presp	%	Real	Presp	%
ALLOT	233	110	212%	226	104	218%	7	6	120%
ARANDA	106	127	84%	101	116	87%	6	10	58%
ASTARO	697	617	113%	440	364	121%	257	252	102%
CONSULTORIA	64	63	101%	64	63	101%	0	0	n/a
DESARROLLO	89	81	110%	89	81	110%	0	0	n/a
GENEXUS	184	182	101%	114	108	106%	70	74	94%
ISP	1.029	1.009	102%	124	143	87%	905	866	104%
KASPERSKY	2.259	2.244	101%	1.046	1.044	100%	1.213	1.200	101%
SEGCEN	5	23	22%	2	19	8%	4	4	82%
Z-ADM	7	6	115%	0	0	n/a	7	6	115%
Z-OTROS	19	0	n/a	19	0	n/a	0	0	n/a
Z-REP.GASTOS	38	38	99%	0	0	n/a	38	38	99%
<b>TOTAL</b>	<b>4.731</b>	<b>4.500</b>	<b>105%</b>	<b>2.226</b>	<b>2.042</b>	<b>109%</b>	<b>2.505</b>	<b>2.458</b>	<b>102%</b>

Los resultados de venta fueron excepcionales. Con la excepción de Aranda y Seguridad Centralizada (este último de impacto mínimo), todos los presupuestos se cumplieron, incluso con resultados significativamente mejores a los objetivos en casos como Allot (212%) y Astaro (113%). Las cuatro líneas más grandes (que representan el 90% del presupuesto de ventas) tuvieron un cumplimiento mayor al 100%. Cabe destacar que estos resultados no reflejan el cierre de dos de los negocios más grandes de la historia de la empresa, ambos cercanos a \$300.000: Petroecuador (Astaro, a ser facturado hasta abril del 2012), y el IESS (GeneXus y servicios de desarrollo, a ser facturado a lo largo del 2012 y 2013).

El total de ventas nuevas llegó al 109% de lo presupuestado, un resultado muy alentador para la continuidad del crecimiento de la empresa. Aparte de las ya mencionadas Aranda y Seguridad Centralizada, la única línea que no llegó a su presupuesto de ventas nuevas fue ISP. Esta



brecha fue cubierta por haber excedido el presupuesto de renovaciones, principalmente por la ampliación de servicios contratados por la base de clientes anteriores.

	TOTAL			QUITO			GUAYAQUIL		
	Real	Presp	%	Real	Presp	%	Real	Presp	%
ALLOT	233	110	212%	172	58	297%	62	52	119%
ARANDA	106	127	84%	57	73	78%	50	54	93%
ASTARO	697	617	113%	494	435	114%	203	182	112%
CONSULTORIA	64	63	101%	54	45	121%	9	18	51%
DESARROLLO	89	81	110%	89	81	110%	0	0	n/a
GENEXUS	184	182	101%	184	182	101%	0	0	n/a
ISP	1.029	1.009	102%	837	812	103%	192	197	98%
KASPERSKY	2.259	2.244	101%	1.375	1.476	93%	885	768	115%
SEGCEN	5	23	22%	2	16	13%	3	7	42%
Z-ADM	7	6	115%	7	6	115%	0	0	n/a
Z-OTROS	19	0	n/a	19	0	n/a	0	0	n/a
Z-REP.GASTOS	38	38	99%	38	38	99%	0	0	n/a
<b>TOTAL</b>	<b>4.731</b>	<b>4.500</b>	<b>105%</b>	<b>3.328</b>	<b>3.222</b>	<b>103%</b>	<b>1.404</b>	<b>1.278</b>	<b>110%</b>

Otro punto de vista de cumplimiento de presupuesto es por región. Es muy saludable ver que tanto Quito como Guayaquil (que además incluye los números de Cuenca) cumplieron con su objetivo. En el caso de Guayaquil, el éxito dependió más de tres líneas específicas (Kaspersky, Astaro, Allot), mientras que en Quito el cumplimiento fue mejor distribuido entre las distintas líneas. Aún así, Guayaquil cumplió con mayor porcentaje de su presupuesto (110% vs. 103% de Quito). Es de cuidado el cumplimiento de Kaspersky en Quito (93%), lo cual podría sugerir que el mercado se ha saturado.

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

	Venta	Costo	UB	Presp UB	%
ALLOT	233	133	101	28	364%
ARANDA	106	68	39	44	89%
ASTARO	697	367	330	276	120%
CONSULTORIA	64	18	45	49	93%
DESARROLLO	89	8	81	65	125%
GENEXUS	184	104	80	82	98%
ISP	1.029	736	293	270	108%
KASPERSKY	2.259	1.303	957	958	100%
SEGCEN	5	0	5	14	38%
Z-ADM	7	0	7	6	115%
Z-OTROS	19	3	16	0	n/a
Z-REP.GASTOS	38	38	0	38	0%
<b>TOTAL</b>	<b>4.731</b>	<b>2.778</b>	<b>1.953</b>	<b>1.827</b>	<b>107%</b>

Un factor clave en el éxito del año es que el excedente en el cumplimiento de utilidad bruta en relación a presupuesto fue incluso mayor al de ventas. Esto se debió principalmente a los resultados destacados de Allot, Astaro, Desarrollo e ISP. En los primeros dos, se logró tanto un volumen como un margen considerablemente mejor a lo presupuestado. En los otros, se logró optimizar costos en la operación.

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

<b>Rubro</b>	<b>Real</b>	<b>Presp</b>	<b>Diferencia</b>	<b>%</b>
Personal	977	1.003	26	97%
Publicidad, Eventos, Gastos por Clientes	157	182	25	86%
Arriendo de Oficinas	82	85	3	96%
Luz, Agua, Teléfonos, Internet, Correos	75	76	0	100%
Servicios Profesionales	49	62	12	80%
Depreciación	46	49	3	93%
Viajes y Movilización	61	38	-23	159%
Capacitación y Eventos Internos	32	28	-5	117%
Otros Gastos y Gastos No Deducibles	15	16	2	91%
Impuestos, Cargos Financieros, Importaciones	20	16	-4	128%
Útiles de Oficina, Aseo, Cafetería	24	15	-9	163%
Seguros	7	7	1	88%
Arriendo y Mantenimiento de Equipos Y SW	12	7	-4	159%
Proyectos Especiales	48	0	-48	0%
<b>TOTAL</b>	<b>1.604</b>	<b>1.584</b>	<b>-20</b>	<b>101%</b>

El cumplimiento de presupuesto de gastos en el 2011 fue sumamente preciso, con un exceso ligeramente mayor al 1% (\$20.000). Frente a los resultados de ventas y utilidad bruta, fue un gran logro mantener los gastos bien controlados. Por primera vez en varios años se logró mantener por debajo de lo presupuestado el rubro de Personal (97%). Los siguientes rubros más importantes (Publicidad, Arriendo), también estuvieron debajo de presupuesto (aunque en el caso de Publicidad eso no es del todo favorable, ya que es resultado de falta de ejecución de canjes).

El rubro que generó mayor desbalance en relación a presupuesto fue el de Viajes y Movilización, el cual refleja la mayor movilidad de nuestro personal entre ciudades, principalmente por esfuerzos de preventa. La expansión geográfica también ha incidido parcialmente en esto, aunque la mayoría de tales gastos se contabilizaron por separado como se explica a continuación. Ningún otro rubro cuyo presupuesto se haya excedido generó un desbalance mayor a \$10.000.

Aún con estos desbalances, el presupuesto de gastos se hubiese cumplido cómodamente si no fuera por el rubro de "Proyectos Especiales", el cual no fue presupuestado. Es en este rubro que se contabilizó todos los gastos relacionados directamente con la apertura de operaciones en Bogotá, y con las iniciativas de distribución regional de Astaro (Venezuela, Colombia, Perú, Bolivia).

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

	Real	Presupuesto	Diferencia	%
Ventas	4.698	4.500	198	96%
Costos	2.755	2.673	82	97%
Utilidad Bruta	1.943	1.827	116	94%
Gastos + otros	1.625	1.584	41	97%
Utilidad Neta	317	243	75	142%

Al lograr mayor volumen de ventas, mejor margen, y prácticamente igualdad en gastos frente a presupuesto, el impacto en el resultado neto es significativo: 142% de lo presupuestado. La rentabilidad ha sido clave para impulsar los nuevos proyectos de la empresa y su crecimiento en general.

### Notas sobre el crecimiento organizacional

El 2011 marca un hito de gran importancia para GMS con la apertura de la operación de GMS Colombia. Al cierre del año, se ha realizado un aporte total de capital de \$74.200, el cual corresponde un 80% a GMS (\$59.360), y lo restante a Esteban Lubensky. La constitución de Grupo Microsistemas Colombia S.A.S. se realizó en marzo, con un inicio de operaciones en mayo con un primer ejecutivo comercial. Lamentablemente la persona contratada no resultó ser la idónea, por lo cual se dio por terminada la relación laboral y se empezó el proceso de selección de su remplazo. No fue posible reiniciar actividades sino en septiembre, lo cual creó la difícil tarea de abrir nuevas oportunidades hacia finales de año. Considerando esto, los resultados no fueron los esperados (no se logró un volumen de ventas medible), pero a base de una siembra satisfactoria de oportunidades, se procedió con la contratación de la primera persona administrativa y la primera persona posventa en diciembre.

Aparte de la apertura de GMS Colombia, también se abrió la oficina de Cuenca. Esta absorbió la operación y clientes de un ex-canal de Kaspersky (Equicompu), el cual lamentablemente quebró. Sin embargo, la base de clientes que tomamos ha sido un gran respaldo para la operación, la cual cerró el año con una persona comercial, una administrativa, y dos posventa.

El crecimiento en personal exigió que por primera vez contratemos una persona encargada de Recursos Humanos. Esto ha sido un paso de gran importancia, ya que nos abrió un campo de gestión que se había descuidado y que puede tener mucho impacto en nuestro éxito a largo plazo. Por el momento, la gestión se enfoca a procesos de selección, pero a medida que generemos mayor madurez, prevemos que esta área nos ayudará a adelantar el objetivo de ser un imán para talento humano dentro de nuestro medio.

Debido a los buenos resultados y la expansión geográfica, se realizó una inversión significativa en el mes de diciembre para juntar a todos los colaboradores de GMS (de cuatro ciudades), en un evento de integración y capacitación. Este se realizó durante un fin de semana, incluso con la participación de los familiares de los empleados. Aún con el crecimiento en personal, este tipo de actividad nos ha permitido mantener un ambiente de trabajo muy positivo, elemento de gran importancia en nuestro éxito.

En el 2011 se avanzó mucho en automatización. Los sistemas previamente implementados para manejo de clientes (vTiger) y mesa de ayuda (Aranda) fueron optimizados en configuración, procesos y uso. Sin embargo, el gran paso adelante fue el desarrollo de nuestro propio sistema

administrativo-contable, el cual tendrá un gran impacto en nuestra eficiencia operativa y visibilidad de negocio una vez que entre en operación en el 2012. Este sistema, denominado SPC, nos permite el manejo de un plan de cuentas muy detallado con el cual podremos monitorear de mejor manera nuestra operación en múltiples niveles (geográfico, por línea de negocio, por tipo de cliente, por tipo de negocio, etc.). También facilita drásticamente la visibilidad de costos y por ende rentabilidad (con funciones integradas hacia vTiger y los procesos de compra). Los procesos de facturación recurrente (tales como para clientes de Internet), serán automatizados, con lo cual se podrá liberar un gran cuello de botella en la operación de nuestro departamento contable. Además de los beneficios inmediatos, este sistema servirá como base para el mejoramiento continuo de nuestros procesos, muchos de los cuales ya están previstos para el 2012 (manejo de comisiones, nómina, mayor integración con los demás sistemas, etc.).

Es importante destacar que la automatización y nuevo sistema contable ya contempla el cumplimiento de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIFS). A lo largo del 2011 hemos llevado adelante el proyecto de implementación de NIIFS con la asesoría de Astrileg, la firma que ha realizado auditorías de nuestra contabilidad durante los últimos tres años. Gracias a este gran esfuerzo ya contamos con balances comparativos según NIIFS para el 2011 y nuestros estados financieros del 2012 se apegarán completamente a las normas. Si bien el impacto no genera grandes cambios a nuestra situación financiera / contable, sí hay rubros importantes tales como la valoración actuarial de jubilaciones y la baja anticipada de ciertas cuentas incobrables.

#### Reconocimientos internacionales

GMS nuevamente logró conseguir algunos reconocimientos internacionales de importancia en el 2011 que se destacan a continuación:

- Bizz Awards, enero 2011, Mejor Empresa de Consultoría TI (premio logrado por 4to año consecutivo), otorgado por el World Confederation of Businesses
- Astaro Partner of the Year 2010 – Latinoamérica Hispana, enero 2011, otorgado por Astaro Corporation.
- Kaspersky Partner of the Year 2010 – Latin America, febrero 2011, otorgado por Kaspersky Lab; tercer premio de su naturaleza en los últimos cuatro años.

Quedo a disposición por cualquier consulta o detalle adicional que los accionistas puedan requerir sobre la gestión y resultados del año 2011.

Atentamente,



Esteban Lubensky  
Gerente General  
Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.

