

GRUPO MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A.

RESULTADOS AÑO 2013

INFORME DE GERENCIA

Estimados Accionistas,

El 2013 fue un año con muchos cambios, la empresa debió sufrir un mal arranque en las operaciones de los primeros meses debido a ventas bajas, que ocasionó pérdida en los meses de enero y febrero, para lentamente recuperarse y generar una utilidad mayor a la presupuestada a pesar de no cumplir el presupuesto de ventas.

En el siguiente cuadro se puede observar que las ventas registraron un cumplimiento del 97%, pero al vender con mejores márgenes y ser más eficientes en el control de gastos, la rentabilidad después de impuestos de la empresa se cumplió en un 135%.

AÑO 2013	REAL	%	PRESUPUESTO	%	Diferencia	% Cumplim.
VENTAS	7051	100%	7250	100%	-199	97%
COSTOS	4709	67%	4614	64%	95	102%
GASTOS	2072	29%	2436	34%	-364	85%
UTILIDAD NETA	270	4%	200	3%	70	135%

Estas ventas igual representan un importante incremento frente al 2012, siendo este del 21%. También frente al 2012, se consiguió una reducción en los gastos frente a la venta, por lo que el incremento en la utilidad es del 296%.

2013	%	2012	%	Diferencia	% Incremento
VENTAS	7051	5814	100%	1237	21%
COSTOS	4709	3741	64%	968	26%
GASTOS	2072	2005	34%	67	3%
UTILIDAD NETA	270	68	1%	202	296%

El resultado del 2013 también se ve reflejado en el crecimiento del balance de GMS, habiendo un importante incremento en el Activo Corriente, fruto de la mayor actividad de la empresa, y un crecimiento a casi el doble del Patrimonio, fruto de las utilidades logradas en el año.

Estos cambios nos permiten contar con mejores indicadores de liquidez y Capital de Trabajo, lo cual favorece a la operación diaria de la empresa al permitirnos cumplir de mejor manera las obligaciones generadas con terceros.

Adicional se debe comentar que el 2013 fue el año en que se concretó la primera venta de Safe Money (KFP) a Banco Pichincha. A pesar de que se han presentado inconvenientes en la implementación del producto, una vez que ya esté en producción se tendrá una ventaja

competitiva importante frente a competidores similares, para entrar en el mercado de Instituciones Financieras. El valor total de la venta (facturación) en el año 2013 a Banco Pichincha fue de US\$ 850.000

Para el 2014 se proyecta un crecimiento importante en ventas, pero la utilidad no sufrirá la misma variación ya que en este año se realizará la mudanza de la oficina de Quito. Esto generará un egreso que no es parte de la operación normal y que se tiene presupuestado dentro del gasto, a pesar de que algunos rubros podrán ser activados, pero aún no se tiene definido como se llevará a cabo dicha mudanza, y en que se gastará para la misma.

	PRESUP 2014	%	REAL 2013	%	Diferencia	% Incremento
VENTAS	8150	100%	7051	100%	1099	16%
COSTOS	5568	68%	4709	67%	859	18%
GASTOS	2132	26%	2072	29%	60	3%
UTILIDAD NETA	450	6%	270	4%	180	67%

En el 2013 también se descubrieron actos fraudulentos y de robo por parte de la Contadora General de la empresa. Cuantificando lo que se tiene respaldado, el daño asciende a US\$ 125.000 pero se asume que el valor es mayor. Se llegó a un acuerdo judicial por el cual Irma Galarza pagará a la empresa el valor señalado, el primer abono de US\$ 25.000 ya lo realizó en el 2013, y a partir de septiembre de este año, deberá pagar mensualmente por un lapso de 20 años todo el valor adeudado.

La operación de GMS Colombia se puede definir como muy prometedora, ya que inició los primeros 8 meses generando una pérdida de alrededor de US\$ 50.000, pero el incremento en las ventas de los últimos 4 meses del año permitieron salir con una utilidad mínima, y una proyección de crecimiento para el 2014 muy importante.

GMS COLOMBIA	Pesos	US \$	%
VENTAS	1.000.404.733,00	519.197,20	100%
COSTOS	629.759.079,51	326.836,87	63,0%
GASTOS	366.958.338,00	190.446,66	36,7%
UTILIDAD NETA	3.687.315,49	1.913,67	0,4%

ESCON a pesar de no iniciar con ventas altas el año, alcanzó a ganar negocios importantes al finalizar el mismo, a través de Consorcios con GMS, como el del Consejo de la Judicatura. Esto le permitió cerrar con utilidad el 2013, y contar con mayor experiencia como oferente del sector público para poder participar en licitaciones más grandes durante el año actual.

ESCON	2013	%
VENTAS	530.334	100%
COSTOS	280.633	53%
GASTOS	203.975	38%
UTILIDAD NETA	45.726	9%

Para el 2014 se espera alcanzar una facturación de al menos US\$ 4.000.000 lo cual significará un incremento del 750% con respecto al 2013.

Quedo atento a resolver cualquier inquietud que se presente con respecto a este informe.

Atentamente,

JOHN CHRISTOPHER LUBENSKY PRICE

GERENTE GENERAL

GRUPO MICROSYSTEMAS JOVICHSA S.A.