Av. Amazonas N42-88 y Tomás de Berlanga
PBX:(593-2) 292-3500 • Fax:(593-2) 225-1869
info@gms.com.ec • Quito - Ecuador

Grupo Microsistemas

GRUPO MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2006

Señores miembros de la Junta General de Accionistas de la Compañía Grupo Microsistemas Jovichsa S.A., expongo ante Uds. Este informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico de 2006 contenido en los siguientes términos:

INTRODUCCIÓN:

De acuerdo a la estrategia de negocios preparada para el año 2006, nuestras líneas principales fueron BPCS y PROTEAN, ISP, SEGURIDADES y GENEXUS.

ISP PROVEEDOR DE SERVICIOS DE INTERNET:

La venta facturada de ISP fue de $624.762,56 con una utilidad bruta de $276.753,93 en 2006 comparado a $451.489,00 y $213.552,00 respectivamente en 2005. El crecimiento es del 38% en ventas y 30% en utilidad bruta. Es necesario recalcar que los márgenes bajaron de 47% a 44%. El mercado de Internet se esta saturando y los negocios principales se generan por crecimiento de ancho de banda o ganar clientes de otros proveedores mediante la reducción de márgenes. También existe un incremento continuo de negocios pequeños de ADSL. La saturación del mercado de Internet produce una tendencia a una competencia mucho más agresiva y una continua baja de precios, lo cuál genera mayor riesgo para GMS. Nuestra forma de combatir esta realidad es mediante la subida de ancho de banda y la integración de seguridades a la venta de Internet.

SEGURIDADES SOBRE EL INTERNET:

Logramos facturar en Seguridades Centralizadas $98.066,90 contra $65.451.28 en el año 2005. Esto representa un incremento del 50% sobre el año 2005. La utilidad bruta del año 2006 fue de $77.772,80 que representa un incremento del 137% sobre el año 2005. Esperamos un incremento del 20% tanto en ventas como en utilidades para el año 2007. El negocio principal en este rubro durante el año fue de Movistar.

ASTARO:

En Octubre de 2006 tomamos la representación de KASPERSKY, un producto de antivirus para proteger el área local o interno de los PC´s para empresas y personales. Con este nuevo producto esperamos incrementar nuestras ventas en Seguridades significativamente en el año 2007. Durante el año 2006 se vendió $82.749,87 en licencias y servicios de ASTARO y KASPERSKY contemplamos incrementar esa venta

el 50% para este año. El costo de ventas fue de $48.890,05 con una utilidad bruta de $33.859,82 en el año, superando al año 2005 en el 86%.

BPCS y PROTEAN:

Se logró vender un total de $345.729,01 con una utilidad bruta de $200.018,64 en servicios de BPCS y Protean durante el año 2006 comparado a $302.704,00 y una utilidad bruta de $124.524,00 del año 2005. Esto representa un incremento de 14% en ventas y 61% en utilidad bruta sobre el año anterior. Se logró cumplir el presupuesto de $300,000.

En diciembre de 2006 recibimos el aviso de que GMS no continuaría como representante de INFOR, dueños de BPCS y PROTEAN, a partir de marzo 20, 2007. Por esta razón, será muy difícil mantener el mismo nivel de ventas para el año 2007. Aspiramos vender $200.000,00 con una utilidad de $100.000.00. Será un reto para la compañía reemplazar estos ingresos perdidos por nuevos, o en el área de aplicaciones mismo o en otros productos y servicios. También analizaremos las posibles alternativas de reducción de costos.

GENEXUS:

Genexus logró demostrar una vez más ser una línea rentable gracias a la buena labor de su Gerente de Producto, Jorge Izquierdo. No es una línea que tiene un futuro muy grande de crecimiento por el mercado restringido en el Ecuador, pero mantendremos a Genexus por su aporte al margen de contribución a la empresa y por el uso que damos a Genexus en el desarrollo de software para nuestros clientes BPCS. Genexus generó una facturación de $130.654,5 con una utilidad bruta de $52.333,74 en el año 2006. Esto representa una reducción de ventas del 20% y de utilidad del 37% sobre el año anterior. Esta diferencia no corresponde a una baja real en ventas sino por un negocio especial en el año 2005 que incrementó la venta en ese año muy por encima del presupuesto.

MERCADEO:

Las actividades principales de Mercadeo, durante el año 2006, giraron alrededor de desayunos con nuestros clientes y prospectos y una continua labor de telemercadeo. La combinación de estos dos esfuerzos incrementó paulatinamente la base de prospectos especialmente en ISP y seguridades, pero también en BPCS. Participamos mucho más agresivamente en el uso de publicidad mediante trueques de servicios de Internet con diarios, compañías de publicidad con vallas y revistas. Continuaremos con este método de publicidad y habrá un esfuerzo mayor de coordinación entre la publicidad, el telemercadeo, los desayunos y la atención al cliente por parte de nuestros vendedores.

www.microsistemas.net

NÚMEROS GENERALES:

Las ventas del año fueron de $1´288.962,84 que equivale a 30% sobre el año anterior. Los costos fueron de $641.223,91 que dejaron una utilidad bruta de $647.738,93 que representa un margen del 50,25%. El margen del año anterior fue del 47.12%. Los gastos de GMS durante el año 2006 fueron de $647.431,03 que representa un incremento del 39% sobre el año anterior. Los principales factor de incrementaron fueron el nombramiento de un nuevo Gerente de Ventas lo cuál incidió significativamente en el costo de la nómina y el incremento de publicidad. El incremento en el porcentaje de gastos y la reducción de margen determinó una reducción de utilidad neta después de las depreciaciones y amortizaciones a $1008,80. Es evidente que es necesario continuar el incremento en ventas mientras controlemos más nuestros márgenes y gastos para el año 2007.

Durante el año 2006 SSA e INFOR decidieron facturar directamente los valores referentes a licencias y mantenimiento de BPCS y PROTEAN. Fallaron en esa facturación y tomará algún tiempo en el año 2007 para lograr que emitan y cobran todas las facturas pendientes. Sin embargo, una vez realizado esa labor, la deuda de $187.000 pendiente a ellos por parte nuestra será eliminada y calculamos que habrá un sobrante en nuestro favor de más de $100.000,00 para el año entrante que ayudará significativamente en el flujo.

Esto es cuanto debo informar dejando constancia de que esta administración esta lista para proporcionar cualquier información adicional.

Atentamente,

Ing. Chris Lubensky P.
Gerente General

www.microsistemas.net