15860

GRUPO MICROSISTEMAS JOVICHSA S.A.
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2008

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

Por medio del presente, expongo ante ustedes el informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico del año 2008.

El 2008 fue un año de gran importancia y éxito para la empresa, empezando por el hecho que cumplimos nuestro 30 aniversario. Logramos consolidar nuestra posición en algunas líneas de negocio, y expandir nuestra cobertura nacional por medio de la apertura de una oficina en Guayaquil y la ampliación de nuestro programa de subcanales. Adicionalmente, fuimos reconocidos con el premio internacional "The Bizz Awards", como la mejor empresa de consultoría informática del país. Todos estos elementos contribuyeron a que excedamos nuestro presupuesto de ventas en el 28%, y lograr el 96% del presupuesto de utilidad neta a pesar de estructuras de costos elevadas y márgenes más apretados de lo previsto.

Resultados de venta vs. presupuesto

	Línea	Presp 08	Cumplido	%
VENTA*	ASTARO	202.722	278.613	137%
	ERP	90.300	123.754	137%
	GENEXUS	177.331	112.177	63%
	ISP	860.398	829.195	96%
	KASPERSKY	283.536	855.061	302%
	SEG CENTRAL	180.640	100.470	56%
UTIL BRUTA	ASTARO	82.567	139.269	169%
	ERP	68.460	75.173	110%
	GENEXUS	71.835	35.123	49%
	ISP	283.931	223.170	79%
	KASPERSKY	102.270	296.678	290%
	SEG CENTRAL	154.720	100.470	65%

*Excluye ventas que no corresponden a las líneas principales de negocio

La mayor variación frente al presupuesto se encuentra en Kaspersky, donde se vendió más del triple de lo esperado. La acogida que ha tenido el producto en el mercado excedió expectativas por múltiples factores. Primero, el reconocimiento que ha recibido el producto en medios prestigiosos ha alimentado la demanda natural en el mercado. Segundo, hemos logrado un buen nivel de conocimiento del producto para asegurar que nuestros clientes reciban una buena atención con relación al mismo, lo cual a su vez ha generado un efecto positivo de referencias. Tercero, la estrategia de precios del fabricante ha sido efectiva para competir contra otras soluciones presentes en el mercado. Cuarto, nuestra gestión de prospección y venta ha sido efectiva. Finalmente, nuestro programa de subcanales nos ha ayudado a generar volumen de ventas en nichos que de otra forma no hubiésemos atendido.

Las variaciones negativas principales se han dado en las líneas de GeneXus y Seguridad Centralizada. Ambas líneas dependen de proyectos grandes con ciclos largos de venta, los

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2009
OPERADOR 1

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 MAYO 2009
OPERADOR 1

cuales son más sensibles al clima macroeconómico. Especialmente en el caso de GeneXus, esperamos que negocios importantes que no se cerraron en el 2008 puedan concretarse en el 2009, ya que los mismos no han sido perdidos. En el caso de Seguridad Centralizada, vemos que no será posible mantener un presupuesto similar para años siguientes sin crear nuevas formas de ofrecer el servicio a su segmento respectivo (proveedores de servicios de telecomunicaciones).

Resultados de gastos vs. presupuesto

Rubro	Presp 08	Real	Diferencia	%
Personal	351.415	436.504	-85.090	124%
Publicidad, eventos, gastos por clientes	81.200	101.763	-20.563	125%
Arriendo de equipos	4.200	17.494	-13.294	417%
Impuestos, cargos financieros, importaciones	18.000	27.072	-9.072	150%
Arriendo de oficinas	42.000	50.355	-8.355	120%
Luz, agua, teléfonos, internet, correos	30.000	36.694	-6.694	122%
Viajes y Movilización	19.200	25.669	-6.469	134%
Seguros	4.200	4.118	82	98%
Servicios profesionales	12.000	7.861	4.139	66%
Útiles de oficina, aseo, cafetería	19.200	13.979	5.221	73%
Capacitación y eventos internos	13.150	6.645	6.505	51%
TOTAL	594.665	728.185	-133.520	122%

En el caso de gastos, la mayor variación se encuentra en el rubro de personal (nómina). Nuevamente son varios los factores que contribuyeron a esta variación. Primero, el presupuesto contemplaba separar de la empresa a nuestra área de consultoría y programación ERP, el cual representa un segmento significativo de nuestra estructura de costos. Aunque la iniciativa de separación (basada en la creación de una nueva empresa) no se concretó, sí logramos generar ingresos adicionales no presupuestados con dicha infraestructura que cubrieron el costo imprevisto. Por otro lado, el crecimiento de volumen de negocio, principalmente por Kaspersky, exigió un incremento no previsto en nuestro equipo postventa. Finalmente, el crecimiento de nuestra oficina en Guayaquil exigió la contratación de más personas.

Resultados de utilidad vs. presupuesto

(En miles de dólares)

	Presupuesto	Real	Diferencia	%
Ventas	1.795	2.325	530	130%
Costos	1.031	1.426	395	138%
UB	764	899	135	118%
Gastos	630	769	139	122%
Utilidad	134	130	-4	-4%

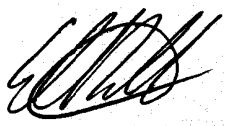
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2009
OPERADOR 1

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 MAYO 2009
OPERADOR 1

Si bien los resultados de venta fueron muy buenos en relación al presupuesto, el margen general fue menor al esperado, por lo cual la utilidad neta estuvo un poco por debajo del objetivo. Será necesario asegurar mayor crecimiento para poder aprovechar economías de escala, y así mejorar los márgenes de operación de la empresa.

En caso de requerir mayor información sobre la gestión del año 2008, puedo proveer sin inconveniente los detalles que la junta solicite.

Atentamente,



Esteban Lubensky
Gerente General
Grupo Microsistemas Jovichsa S.A.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 ABR. 2009
OPERADOR 1

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
29 MAYO 2009
OPERADOR 1