

1. Cumplimiento de objetivos previstos

Gestión de Ventas

Uno de los principales objetivos fue mantener crecimiento en la operación frente al ejercicio anterior, sin depender de un solo negocio como se presentó en el 2005, aún conociendo lo accidentado del año con eventos que afectaron la determinación de la industria y el gobierno a invertir, como fueron el mundial de fútbol y elecciones presidenciales.

Guayaquil centró su atención en tratar de posicionar adecuadamente la línea NCR, ahora en el segmento de "Retail" o Comercial (Cadenas de almacenes y supermercados) con resultados que se reflejarán en el período 2007. En Quito con NCR también se hizo un trabajo muy focalizado en la penetración de estos productos, pero en el segmento financiero específicamente con el grupo de cooperativas donde se consiguió cerrar un negocio que se firmará al inicio del 2007. El objetivo de esta estrategia es poder apalancar una línea (NCR) que le permite a la empresa participar en proyectos de mayor valor y establecerse como un jugador de mayor tamaño, para tener un retorno más rápido en la inversión realizada en el período anterior.

En el año 2007, seguiremos teniendo como principal contribución el beneficio del área de Servicios Profesionales, destacándose principalmente Software. Este año participamos en proyectos de alto impacto en mejoramiento y productividad de instituciones como Correos del Ecuador, Policía Nacional, entre otros, sin embargo la línea que lideró la facturación en el área, fueron los servicios de Sybase.

Diciembre fue el mes de mayor aportación en el año alcanzando una facturación superior a los \$800.000 lo que necesariamente implicará que el primer trimestre del año 2007 será de bajo rendimiento, al no tener ventas reprimidas para ese período.

Gestión de Recursos Humanos

Sobre la gestión de Recursos Humanos, se incorporó completamente la función de Desarrollo Organizacional a través de una coordinadora. Una de las actividades realizadas fue el análisis de competitividad laboral basado en información de encuestadoras de mercado y la revisión de las competencias requeridas en los perfiles establecidos en nuestro manual de funciones.

Este año se puso en producción el sistema para solicitar vacaciones y llevar el control de los calendarios del personal, esta aplicación fue desarrollada en la plataforma Lotus Notes y se conecta al sistema Spyril para administración de nómina, adquirido en el período 2005.

El objetivo de capacitación y entrenamiento técnico, se cumplió según lo planificado, tanto entrenamiento local, como el del exterior requerido por los fabricantes.

Como los años anteriores se cumplió con los procedimientos de evaluación del personal dos veces en el año, al final de cada mitad del período, dando como resultado la base para el pago de incentivos y una idea de las necesidades de formación sobre todo a nivel de competencias para sus funciones.

Gestión de Calidad

Se realizaron las auditorías internas de calidad, dando como resultado acciones correctivas que se han monitoreado mensualmente hasta su cierre. La alta dirección designó como representante de la dirección para el sistema de gestión de calidad de Uniplex a Felipe Cárdenas quien pertenece al área de ventas. La empresa Incontec de Colombia hizo una nueva auditoría de seguimiento como preparación para la re certificación que se llevará a cabo en el período 2007.

2. Cumplimiento de disposiciones de la Junta General

Se cumplieron a cabalidad todas las disposiciones acordadas por la junta General de Accionistas.

3. Información de eventos relevantes ocurridos durante el ejercicio 2006

En Julio se firmo el contrato de distribución para productos de hardware IBM, línea que complementará los proyectos de software en los clientes y nos permite ampliar el campo de servicios profesionales de mantenimiento y soporte de equipos.

En Diciembre del 2006 se firmó un contrato de \$600.000 para implementar el proyecto de Data Warehouse mas grande que haya realizado Uniplex hasta la fecha, el que involucra tecnología de software Sybase. Este proyecto nos dará como resultado una gran cuenta de referencia para replicar negocios como este y adicionalmente permitirá dar entrenamiento intensivo y práctico a los ingenieros de servicios profesionales de software. La facturación de este proyecto alcanzó \$198.000 en Diciembre y se cumplirá el Mayo del 2007.

El día 9 de agosto de 2006 se realizó una junta general universal extraordinaria de accionistas, en la cual se resolvió la reforma integral del estatuto de la compañía. Esta resolución está en proceso de formalización por parte de la gerencia, y estará formalizada y aprobada por la Superintendencia de Compañías en los primeros meses del 2007.

4. Situación Financiera y Resultados anuales, comparados con el ejercicio anterior

Los indicadores que presento a continuación nos muestran la actividad y desempeño económico que tuvo Uniplex S.A. en el ejercicio 2006. A continuación presentamos el resumen:

Cuadro N° 1.

Concepto	2005 en miles \$	2006 en miles \$	% Var.
Ingresos	3.374	3.466	3%
Costo de Ventas	2.089	2.126	2%
Utilidad Bruta	1.285	1.340	4%
Gastos de Ventas	820	827	1%
Gastos Administrativos	332	388	17%
Utilidad Operativa	133	125	-6%
Movimiento Financiero	3	-11	-467%
Utilidad Neta antes de IR/PL	136	114	-16%
Utilidad Ejercicio luego de IR/PL	86	69	-20%

Total Activos	1.213	1.485	22%
Razón Circulante (Ac / Pc)	1,29	1,18	N/E
Liq. Acida ((Ac-St) / Pc)	0,92	0,97	N/E
Margen de Utilidad Bruta	38%	39%	N/E
Margen de Utilidad Neta Luego IR/PL	2,55%	1,99%	N/E
Util. Neta / Activos Totales	0,11	0,08	N/E
Util. Neta / Patrimonio	0,41	0,44	N/E
Deuda / Activos Totales	0,00	0,06	N/E

Los resultados reflejados en este documento reflejan un crecimiento de la empresa manteniendo su situación financiera saludable y estable.

5. Propuesta para sobre el destino de las utilidades del ejercicio.

La gerencia recomienda la distribución del 100% de las utilidades a los accionistas.

6. Recomendaciones para el período 2007

Por el entorno que presenta el nuevo período 2007 con un nuevo gobierno constitucional, el gasto público con respecto a tecnología hasta mediados de año no será mayor, por lo que se debe tener un mayor foco en segmentos de mercado que necesiten desarrollo e inversión tecnológica. Este segmento es el de "Retail" (Comercial), gracias a los ingresos por remesas la industria de "retail" tendrá mucha liquidez y la tecnología será necesaria para cuidar a los compradores y generar fidelidad de compra a los clientes frecuentes, por lo que la línea NCR y Sybase con Business Intelligence se deben convertir en las líneas a potenciar.

Es importante que se haga una nueva categorización de las cuentas de Uniplex para lograr foco en los clientes de mayor capacidad de compra, asignando las cuentas por criterios definidos a los Gerentes de cuenta con mayor experiencia para poder detectar proyectos de mayor envergadura.

Es indispensable asignar al área de ventas por lo menos una persona que tome a cargo la pre venta para los productos de hardware, los cuales aportan con mayor facturación y por su corto ciclo de venta pueden ayudar al flujo mensual de caja.

Es imperante que la gerencia de servicios profesionales de hardware se mude a Guayaquil, para poder desarrollar mejor la operación de la sucursal, dar el adecuado "coaching" o desarrollo de las habilidades de los ingenieros de SP (Servicios) y potenciar nuestra calidad de servicio.

Sybase debe seguir siendo un objetivo de desarrollo por ser una línea que nos ofrece buenas condiciones de crédito, aporta con un margen importante y adicionalmente es exclusiva para el Ecuador. Esta línea se debe desarrollar en proyectos de alta disponibilidad e inteligencia de negocios.

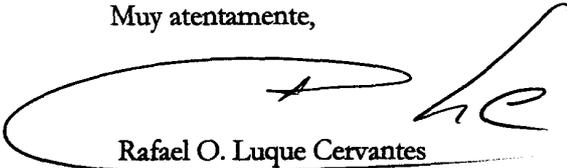
Debemos insistir en conseguir nuevos contratos de mantenimiento de equipos, para dar mayor utilización a la infraestructura del centro de recuperación de partes y aportar con ingresos fijos mensuales recurrentes que ayuden a disminuir el impacto de los gastos fijos de la empresa.

7. CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES LEGALES DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Las disposiciones pertinentes de la Ley de Propiedad Intelectual, en especial aquellas relacionadas con la utilización de software debidamente licenciado por sus titulares, han sido cumplidas debidamente, por lo que no se están afectando derechos de terceros. De igual manera, las marcas y nombres comerciales que utiliza la empresa son marcas registradas propias o marcas utilizadas bajo autorización de sus titulares.

Pongo el presente informe en consideración a la Junta General de Accionistas, en la sesión ordinaria a llevarse a cabo de acuerdo a la ley.

Muy atentamente,



Rafael O. Luque Cervantes
Gerente General