



NETSIS S.A.



Informe de Gerencia Correspondiente al Período Comprendido del 01 de Enero al 31 de Diciembre 2006

Señores Accionistas:

En mi calidad de Gerente General de NETSIS S.A., pongo a consideración de ustedes, el informe de labores cumplidas por esta administración, para el ejercicio económico del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2006.

1. AREA COMERCIAL

Para este periodo las ventas se han ubicado en el orden de US\$371.486,63, pudiéndose determinar que respecto al año pasado han presentado una recuperación del 8,75%, con certeza debido al incremento en ventas de centrales telefónicas.

Sin embargo el objetivo de ventas no se cumplió ya que considero que nos afectó mucho que nuestro principal cliente experimentó grandes cambios dentro de su organización, principalmente en el área de ventas, lo que nos afectó directamente.

Las alianzas con nuestros proveedores se han mantenido, sin embargo no hemos podido controlar tiempo de rotación de los productos Siemens ya que sus tiempos de importación son extremadamente variables. Esto ha influido negativamente en nuestras ventas pues hemos incumplido con los clientes.

El fenómeno de aumento de ventas en el segundo semestre del año se repite igual que los otros años quizás porque las entidades públicas principales clientes objetivos de nuestros clientes cierran sus presupuestos y eso hace que los negocios se reactiven en este período.

En agosto de este año tuvimos la visita de nuestro proveedor suizo R&M y realizamos un evento de canales con el objetivo de dar conocimiento de las nuevas tendencias de cableado (Real 10), producto innovador y que cumple con todos los estándares internacionales.

Además se realizó un evento con nuestro principal cliente y sus clientes potenciales, en el cual se buscó la integración de la fábrica con el usuario final. Se realizó un sorteo de un viaje pagado a Suiza para que el beneficiado conozca las instalaciones de R&M. La ganadora fue la Sra. Gioconda Rodríguez del CENACE. Esperamos que con este tipo de eventos los usuarios se sientan motivados a mantener la tendencia de adquirir la tecnología suiza de la marca que representamos.

2. AREA DE RECURSO HUMANO

- En el mes de mayo la Ing. Gelin Granja viajó a R&M Colombia para certificarse con la marca, esto ha coadyuvó a afianzar las relaciones con nuestros clientes, teniendo soporte de ventas y técnico
- En el mes de junio nuestro ingeniero de producto viajó a Suiza para certificarse como instructor en la marca R&M, con lo cual planificaremos en el año que viene incluir en nuestra cartera a otras empresas que incursionen en el cableado estructurado.
- Se ha capacitado al personal administrativo para el desenvolvimiento de sus funciones según el requerimiento de cada área. La empresa en el periodo que se informa ha cumplido con todas las obligaciones laborales exigidas de acuerdo al derecho laboral.
- Por la naturaleza del negocio nuestra estructura es pequeña y las funciones de cada uno de los empleados están claramente definidas, buscando con esto la utilización óptima del recurso humano con el que cuenta la empresa.
- En lo relacionado a las remuneraciones la Empresa se ha mantenido con los salarios que se encuentran en el mercado de acuerdo a la Ley y considerando además las diferentes ubicaciones del trabajo así como las compensaciones o bonificaciones.

3. AREA FINANCIERA

Los resultados obtenidos en Balance que se presenta anexo al presente informe de gerencia para los accionistas de la empresa son completamente confiables y respaldados ya que son emitidos por un sistema contable de manejo e inclusión de información diaria que además mantiene nuestros registros archivados. Estos informes contienen el periodo correspondiente del 1 de enero del 2006 al 31 de diciembre del 2006. La empresa se encuentra al día en sus obligaciones fiscales.

En lo que respecta a las cuentas de clientes y proveedores, la rotación de recuperación de cuentas por cobrar y cuentas por pagar no han variado es decir, puesto que las ventas representan un tiempo de recuperación de cartera en el orden de 75 días con respecto a las compras que representan 45 a 90 días de pago. Es muy difícil reducir los días de cobro a clientes por como el instalador negocia con el usuario final, y por otro lado el plazo de pago de nuestros proveedores es en promedio 67 días, lo que indica que estamos teniendo demoras en nuestros pagos, lo cual puede perjudicar nuestra relación con proveedores.

En la información financiera adjunta se puede observar que la utilidad neta del ejercicio es de \$6.670,32 que significa el 1,80% sobre las ventas, siendo que este resultado no era el esperado, la empresa se mantiene saludable y sin problemas reales.



En cuanto a utilidades, se reporta en el ejercicio una utilidad tributable de \$14.825,97 de los cuales 15% se repartirá entre los empleados y sus cargas.

Se ha cancelará el monto de \$1058,21 de impuesto a la renta. Este valor es el saldo a favor del SRI una vez que se ha cruzado el total de impuesto con el crédito tributario de año.

4. RECOMENDACIÓN

El aporte de capital de los socios se hace necesario dado los retrasos que tenemos con los proveedores debido al tiempo que nos toma importar y vender los productos. Mi recomendación que este valor sea de 40 mil dólares, este capital de trabajo asegurará la operación limpia de la empresa permitiendo afianzar las relaciones con los proveedores.

Tanto la información financiera como los respectivos balances se encuentran a disposición de los señores accionistas.

Quito a 31 de Diciembre del 2006

Atentamente,

Gina Mosquera L.
Gerente General