

ENTER SYSTEMS LATINOAMERICANA DE  
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

# INFORME DE GERENCIA

---

EJERCICIO ECONÓMICO 2009

---

---

## 1.- Análisis del Entorno

---

Señores accionistas es grato para mi dirigirme ante Ustedes, para informarles respecto a las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2009, año en el cual se siente el impacto de la crisis mundial y nacional, en el desarrollo de las actividades de nuestra empresa con una reducción del movimiento mercantil, aun cuando hubo ligero decremento de inflación con respecto al año 2008.

El año 2009 empieza con la aplicación de la nueva ley de contratación pública tomada en la asamblea nacional constituyente, que tiene como implementación, la creación del instituto nacional de compras publicas INCOP que es el organismo de reglamentar y controlar todos los procesos de contratación con el estado ecuatoriano.

Esta medida, por ser nueva no tenía la comprensión inmediata de las empresas publicas, lo cual hizo que todas se retracen en sus procesos de adquisiciones hasta comprender y enmarcar sus procesos en la nueva ley. Consecuencia de esto es la reducción de inversión del estado mas el fenómeno de impacto de la crisis, tenemos un decremento importante en las ventas.

Con una inflación que estuvo el rededor de 4,25% , ciertos costos de operación se incrementaron, como son: Luz eléctrica, teléfonos, arriendo, transporte y seguro que debido al numero de siniestros registrados en el país se deben tomar medidas como transportar toda mercadería con seguro contratado. Esto incrementa el costo operativo en forma directa.

---

## 2. - DEL PERSONAL.

---

Señores accionistas durante el ejercicio económico 2009, existe bajas sensibles en cuanto al personal de la empresa. La de la Ing. Gabriela Vinueza quien renuncio el 30 de Diciembre del año 2008, seguido por la renuncia del Ing. Jose Luis Avalos, quienes colaboraban en el área de adquisiciones y bodega. Estas renunciaciones se sienten en el desempeño de la empresa y se recurre a tomar personal del departamento técnico para cubrir estas dos vacantes luego de haber intentado contratos exógenos con el Ing. Renan Sanunga.

En el departamento técnico después de una medición de la calidad de servicio se determina un decremento significativo en esta área, por lo que después de varios intentos de búsqueda de mejoramiento, renunciaron el Señor Diego Mora y el Señor Xavier Guarquila.

Se contrato nuevos colaboradores para el departamento técnico, ingresando la señorita Nancy Veloz, Ing. Oscar Ramón, Ing. Veronica Villa. Con el firme propósito de recuperar los niveles de satisfacción en la calidad de servicio.

En el mes de septiembre la Señorita Leticia Lara, por su estado de salud recibe reposo medico, por lo que no colabora el resto del año, con lo cual obligo a contratar los servicios de la Señora Carolina Tierra para suplir esta baja en la atención de ventas al detalle.

En el área de contabilidad la señorita Amanda Andrade, en búsqueda de mejores oportunidades laborales renuncia y fue reemplazada por la señorita Maria Elisa Torres.

Todos estos cambios tuvieron incidencia directa en las operaciones de la empresa, lo cual sumado a los aspectos del entorno se refleja en una reducción de las ventas y de las utilidades.

---

### 3. - DE LO ADMINISTRATIVO Y OPERACIONAL

---

La organización administrativa de la empresa, se mantiene, y en los inventarios de la empresa se da de baja los artículos en obsolescencia tecnológica y se procede bajo las normas tributarias y mediante acta y constatación notarial a eliminar un importante valor en los inventarios de la empresa.

La cartera de la empresa aun cuando se disminuye en términos cuantificables su calidad de cartera se ve riesgosa en algunos niveles, por lo que se reduce drásticamente el crédito a individuos y también a ciertas instituciones del estado que no cumplen con sus obligaciones.

Aun cuando los ingresos por servicio técnico no son sostenibles, en el mes de Agosto se realiza una readecuación del departamento, incrementando su área física de operación, su mobiliario, y su organización interna. Esta reorganización tuvo un costo aproximado de 11000 dólares de los estados Unidos de América más el incremento de 150 USD en el arriendo del local.

En el sistema administrativo utilizado en la empresa se realizo la adquisición de la versión Quantum 2010 con un costo importante pero también con el incremento de usuarios a 15.

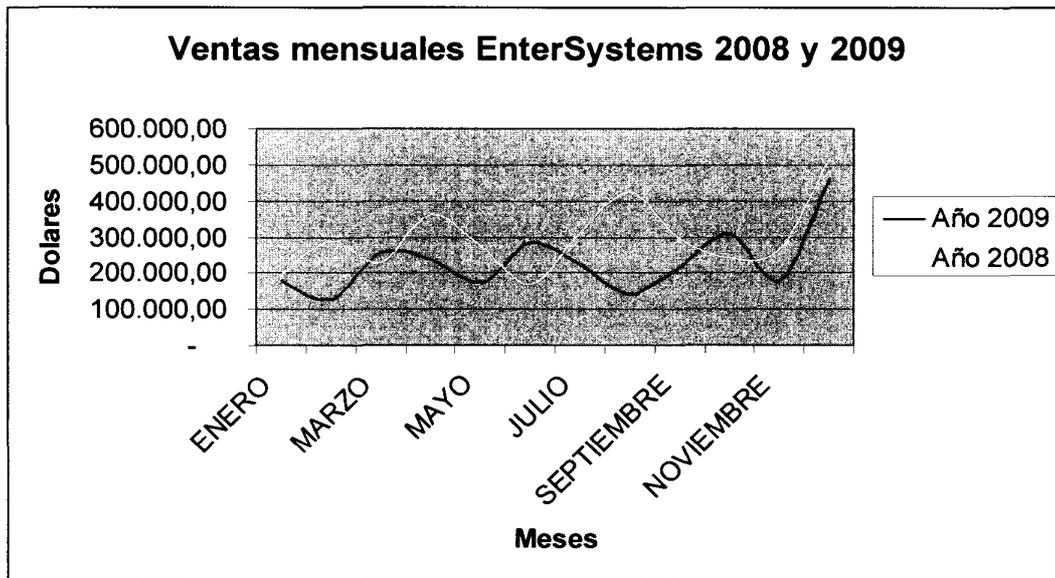
---

### 4. - RESULTADOS ECONOMICOS

---

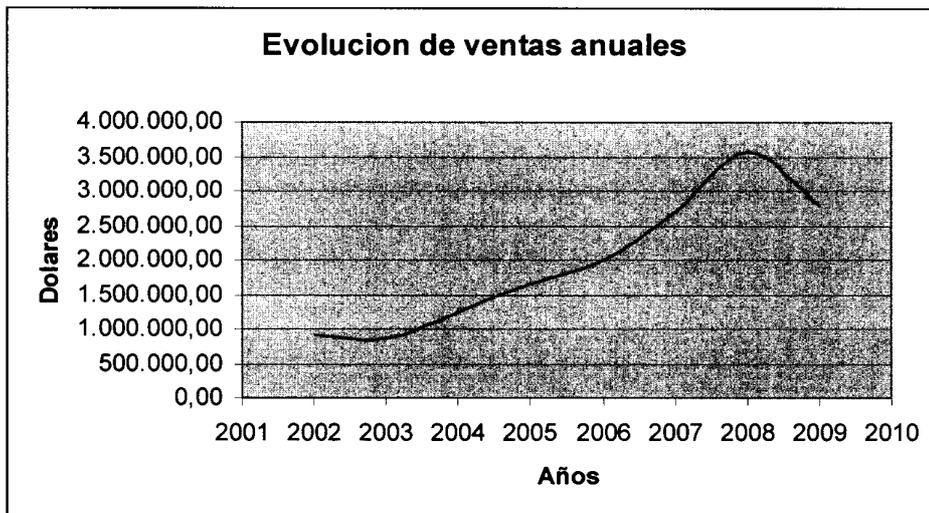
En los estados financieros se refleja que el 98,21 % corresponde a Ingresos por Venta de equipos manteniendo el mismo comportamiento del año 2004, 2005, 2006 y 2007 y 2008 que fue del 98.15, 98,72% , 98,67% , 98,53 y 98,60 ratificando que el servicio por si solo no cubre sus gastos de operación.

Las ventas en el 2009 se comportaron de manera diferente al año anterior como se muestra en el siguiente gráfico, y hubo un factor macroeconómico que decremto las ventas durante el primer cuatrimestre, y específicamente en el mes de Agosto como se puede observar existe una caída drástica en ventas. Como es de costumbre en el mes de Diciembre existe un pico de ventas que aunque es menor al registrado en el año 2008 no es determinante en la reducción



total.

También en comparación con los años anteriores y por todos los factores ya expuestos tanto los internos de la empresa como los macroeconómicos y del entorno nacional, las ventas cayeron al mismo nivel del año 2007. Registrándose así un decremento del 22,13% anual.



El año 2009, debido al decremento en ventas tuvimos que buscar nuevos mercados es así que se realizaron ventas importantes en la ciudad de Loja, en Quito, Latacunga entre otras para citar las mas importantes. Es de entender que los márgenes de utilidad para pelear estos mercados son mínimos y en cambio tienen costos operativos mayores por lo que la utilidad neta es menor en estas ventas y representaron un 32% de las ventas totales.

Los gastos financieros que suman 18514,43 corresponden a comisiones en las ventas mediante tarjetas de crédito que aunque se paga una alta comisión nos permite vender como si fuese de contado y queremos mencionar que el año anterior fue de 18353,00. Además el rubro de servicios profesionales se mantiene alto para poder atender a más clientes.

La empresa conforme a las técnicas modernas de gestión de personal se maneja en base a indicadores de gestión, por lo que se pagan en base a estos indicadores subsidios ocasionales que suman 71611,93 Dólares reforzando así el concepto de remuneración variable.

El rubro de gastos de servicios reparación y mantenimiento refiere al pago de reparaciones de monitores, que tercerizamos debido a que no es parte del núcleo de nuestra empresa.

---

## 5. - PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.

---

A continuación voy a describir el estado de situación de la empresa y logros a través de los indicadores financieros

### Composición de los Activos.

|                         |               |
|-------------------------|---------------|
| <b>Activo Corriente</b> | <b>96,89%</b> |
| <b>Activo Fijo</b>      | <b>3,11%</b>  |
| <b>Otros Activos</b>    | <b>0,00%</b>  |

Lo cual nos indica una concentración en el Activo corriente lo cual es perfectamente explicable al ser una empresa comercializadora. El incremento del activo fijo con respecto al año anterior se debe a la remodelación del departamento técnico. Para dejar muy claro y observar las consecuencias de variaciones macroeconómicas voy a presentar la descomposición del activo corriente de los dos años

### Composición del Activo Corriente del año 2009

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| <b>Disponible</b>                  | <b>7,11%</b>   |
| <b>Exigible (Cuentas x cobrar)</b> | <b>39,32%</b>  |
| <b>Realizable (Mercadería)</b>     | <b>34,37%</b>  |
| <b>Pagos anticipados</b>           | <b>19,20 %</b> |
| <b>Otros</b>                       | <b>0,00 %</b>  |

### Composición del Activo Corriente del año 2008

|                                    |                |
|------------------------------------|----------------|
| <b>Disponible</b>                  | <b>4,11%</b>   |
| <b>Exigible (Cuentas x cobrar)</b> | <b>60,73%</b>  |
| <b>Realizable (Mercadería)</b>     | <b>3,88%</b>   |
| <b>Pagos anticipados</b>           | <b>31,28 %</b> |
| <b>Otros</b>                       | <b>0,00 %</b>  |

Como se ve existe variación con respecto al año anterior debido a que no se registraron las ventas esperadas en el mes de diciembre se queda el 34,37% en mercadería. Debemos notar

también la reducción del crédito tributario del 32% al 19,20% del activo gracias a la gestión del departamento contable financiero.

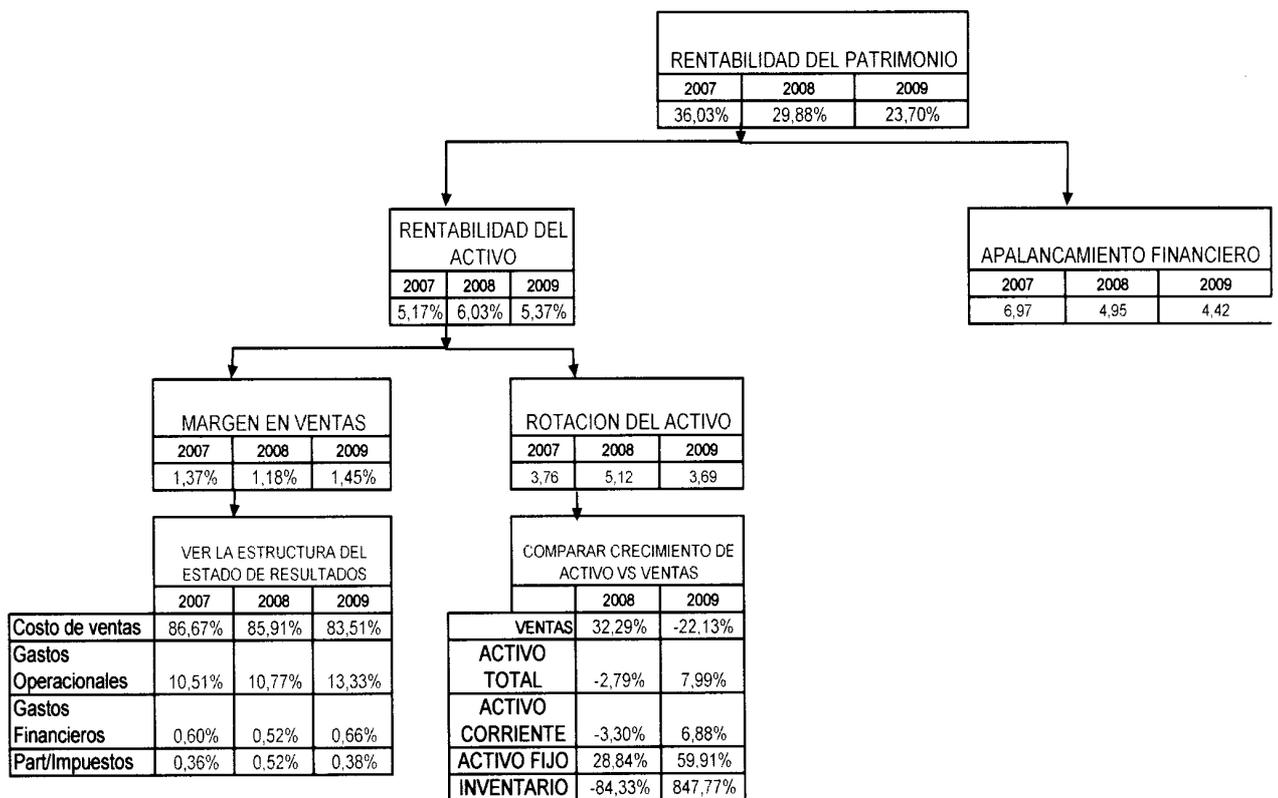
A continuación presento una descomposición del pasivo

### Composición de los Pasivos y Patrimonio

|                            |               |
|----------------------------|---------------|
| <b>Pasivo Corriente</b>    | <b>63,02%</b> |
| <b>Pasivo no Corriente</b> | <b>14,33%</b> |
| <b>Capital</b>             | <b>22,65%</b> |

Existe un crecimiento ligero del capital debido a la acumulación del patrimonio por la reserva patrimonial para cuentas incobrables que en el año 2008 se presentó como provisión en el activo.

### ANALISIS DUPONT – CAUSA EFECTO



## Análisis DuPont

En el gráfico anterior se presentó un análisis DuPont parcial donde se observa claramente el efecto de la reducción del margen de ganancias bruta, debido a la competencia con la misión de vender más para ganar lo mismo.

También se nota la menor rentabilidad sobre el patrimonio aun cuando sigue en niveles altos.

$$\text{Razón corriente o solvencia} - \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{730937.96}{475392.28} = 1,54$$

Lo cual nos indica que EnterSystems esta en condiciones de honrar sus obligaciones en un supuesto que tengamos que pagar los pasivos de inmediato, es decir hemos usado capital de terceros sin poner en riesgo ni el capital de la empresa peor el capital de estos terceros, y se mantiene el índice de solvencia del año anterior.

$$\text{Prueba Ácida.} - \frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventario}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{479689.03}{475392.28} = 1,01$$

Lo cual nos indica que por cada dólar que debemos contamos con un dólar y un centavo para honrar nuestras obligaciones en el caso que suspendiera súbitamente las ventas y tengamos que recurrir solo a los activos de fácil realización y por ser una empresa de comercialización este índice está dentro de los márgenes normales.

$$\text{Nivel de endeudamiento.} - \frac{\text{Pasivos}}{\text{TotaldeActivos}} = \frac{583550.20}{754388.83} = 77\%$$

Lo cual denota que el nivel de endeudamiento, se mantiene alto debido a la necesidad de endeudamiento para poder mantener ese volumen de ventas, lo cual se ha hecho en base a garantías personales del Ing. Raul Martinez.

## Rotación de Inventarios

$$\frac{\text{Valor de mercaderías vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{2785625.54}{138.879.15} = 20.06$$

Que es un índice bueno teniendo en cuenta el periodo a veces de importación, venta, ensamble y entrega de los equipos que en términos de días nos da 18 días el tiempo máximo de permanencia en stock de un artículo, pero debo puntualizar que tenemos ciertos ítems que están obsoletos, y que se dieron de baja con acta notariada en 31 de Diciembre de 2009, y están otros artículos muy prontos a llegar a su obsolescencia.

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{40494.70}{2785625.54} = 1.45\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{40494.70}{754388.83} = 5.37\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{40494.70}{170838.63} = 23.70\%$$

Aun cuando es menor al del año anterior es un margen excelente, considerando que la tasa pasiva del banco esta alrededor del 5%.

---

#### 6- LAS FORTALEZAS Y RECURSOS DE LA EMPRESA CUYO VALOR NO ESTÁ REFLEJADO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS

---

Al ser el décimo ejercicio económico de la empresa, mantenemos un buen posicionamiento en el mercado, los indicadores de calidad son iguales al del año anterior por lo que es necesario en el siguiente ejercicio económico 2010 mejorarlos.

También será necesario buscar mejorar la liquidez de la empresa para poder crecer con bases firmes y no correr riesgos por falta de recursos.

---

#### 7- INFORME DEL USO DE SOFTWARE LEGAL EN LA EMPRESA

---

Al ser un requisito obligatorio por parte de las leyes ecuatorianas informo que el software que utilizamos en el trabajo diario de la empresa es legal y comprado bajo el concepto de Business Partner con Microsoft, bajo el concepto de Action PACK cuya número es: Id. partner de la organización: 1345982

También el software administrativo que usamos es el PeachTree del cual tenemos registro, licencia y contrato de soporte para la versión Quantum 2010.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad, de Ustedes

Atentamente,



Raúl Martínez Mancheno, Ing.

GERENTE ENTER SYSTEMS

