

ENTER SYSTEMS LATINOAMERICANA DE  
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

# INFORME DE GERENCIA

---

EJERCICIO ECONÓMICO 2010

---

## 1.- Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico 2010.

---

Señores accionistas es grato para mí dirigirme ante Ustedes, para informarles respecto a las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2010, año en el cual, a pesar de haber salido de una crisis mundial y nacional, fue un año de menor crecimiento PIB, respecto de los crecimientos de los años 2006, 2007 y 2008. Es obvio que este ambiente macroeconómico, tuvo un impacto en el desarrollo de las actividades de nuestra empresa, con una reducción del movimiento mercantil, aun cuando la inflación se mantuvo en un nivel muy bajo en alrededor de 3,30 %.

Los objetivos de EnterSystems, planteados en cuanto a mantener el mismo número de plazas de trabajo, han sido cumplidos a cabalidad, es mas, el año 2010 debimos incrementar el personal de soporte técnico para atender las demandas de crecimiento.

El objetivo de ventas planteado para el año 2010, fue de tres millones de dólares y se logró rebasar esa meta de ventas, llegando a vender alrededor de cuatro millones y medio de dólares.

Objetivo planteado de ROI cumplido exitosamente y este año presentamos una utilidad a distribuir ligeramente superior al año anterior.

En el año 2010, se siente también el decremento de las ventas en nuestra zona de mercado directo, debido a varios factores macroeconómicos, esto hizo que busquemos otros mercados a nivel nacional, lo cual nos permitió, incrementar las ventas con respecto al 2009. Los costos operacionales para poder atender a clientes a nivel nacional desde Riobamba se incrementaron en lo referente a transporte, viáticos de los técnicos, y transporte de documentos.

El año 2010 también hubo un cambio importante en una resolución del SRI que deja sin efecto el no pago de IVA de las entidades publicas, por eso verán ustedes señores accionistas un incremento en ventas pero el ROI casi se mantiene igual que el año anterior. En otras palabras si no hubiésemos tomado la decisión de expandir nuestro mercado objetivo a todo el territorio nacional, nuestras ventas hubiesen disminuido o como máximo llegado al objetivo planteado, de tres millones, pero el ROI hubiese caído drásticamente.

---

## 2. - CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

---

Señores accionistas aun cuando no se formalizo la disposición de recuperación de IVA tributario por la junta, se recupero, los valores correspondientes al ejercicio 2009 , se los hizo gracias a una excelente gestión del equipo de Contabilidad liderado por la Dra. Maria Badillo.

---

### **3.1 – INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO, LABORAL Y LEGAL**

---

Señores accionistas durante el ejercicio económico 2010, en búsqueda de mejores oportunidades laborales, renuncio la señorita Maria Elisa Torres, la Señorita Nancy Veloz, y el Ing. Fernando Esparza.

Se procedió a contratar nuevo personal para el área técnica y asistentes contables, es así que se incorporo al equipo de trabajo al Ing. Danilo Andrade, La Señoritas: Verónica Hernández, Nelly Auquilla , y Liveya Ushiña.

Estas contrataciones mejoraron significativamente la calidad de servicio en el departamento técnico y también la gestión de cobranzas que paso de ser responsabilidad de la Señora Mónica Pino, a ser responsabilidad de las señoritas asistentes contables lideradas por la Dra. Maria Badillo.

La Señorita Leticia Lara, por condiciones personales comienza a laborar solo medio tiempo desde el mes de Octubre lo cual tuvo un impacto significativo en atención al cliente.

Con respecto a las disposiciones legales, tanto en lo referente a seguridad social, como en lo tributario, se a circunscrito nuestras operaciones a todas esas disposiciones vigentes, que se ven reflejado en los estados financieros puestos a consideración de ustedes señores accionistas.

---

### **3.2 – INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO, ADMINISTRATIVO Y OPERACIONAL**

---

La organización administrativa de la empresa, se mantiene, intacta como los años anteriores, usufructuando mas bien de esa consolidación administrativa, el único cambio procedimental fue la reasignación de responsabilidad de la cartera de la empresa, lo cual nos ha dado mejores resultados y hoy presentamos una mejor calidad de la cartera, aun cuando su cantidad se mantenga en niveles similares o superiores a años anteriores.

Se tomo como política empresarial disminuir considerablemente las ventas a crédito a personas naturales, debido al alto nivel de cartera vencida reflejadas en este segmento de mercado. Se mantiene las ventas al sector público, que cuyo tiempo de recuperación es de 60 días promedio, lo cual afecta notablemente la liquidez de la empresa, por lo que se recurrió a préstamos de terceros para poder cumplir con las obligaciones hacia nuestros proveedores. Estos préstamos fueron asumidos en forma personal por la Gerencia tanto con personas naturales como con el Produbanco.

Las ventas del año 2010 en la provincia de Chimborazo es solo el 40% de las ventas totales y las ventas al sector publico represento el 56% del total de ventas.

Señores accionistas informo que en el año 2010, se presento un hecho operacional extraordinario, que pongo en su conocimiento: Debido a una orden de EP Petroecuador, donde teníamos 15 días de plazo para la entrega de equipos Lenovo que importamos desde la ciudad de Miami, y al no estar en stock donde nuestros proveedores normales, se tomo la decisión de comprar en una empresa Globeteck, quienes nos exigieron una transferencia previa al despacho por un monto de 31125 USD, y esta empresa nunca despacho los computadores portátiles ni nos devolvió el dinero enviado, solamente hizo un despacho posterior de 100 memorias Kingston de 2 Gb por un valor de 3500 USD. Con estos antecedentes y después de innumerables gestiones directas utilizando inclusive al consulado ecuatoriano en Miami, se procedió a la contratación del Abogado Steven Silverman en la ciudad de Miami, para que plantee la demanda respectiva e intentar la recuperación de este dinero. El abogado nos exigió un pago adelantado de 3200 USD que fueron transferidos en el mes de Octubre. Hasta la presente fecha no tenemos una respuesta positiva de la demanda, pero el proceso sigue e informe que la posibilidad de perder este dinero es alta.

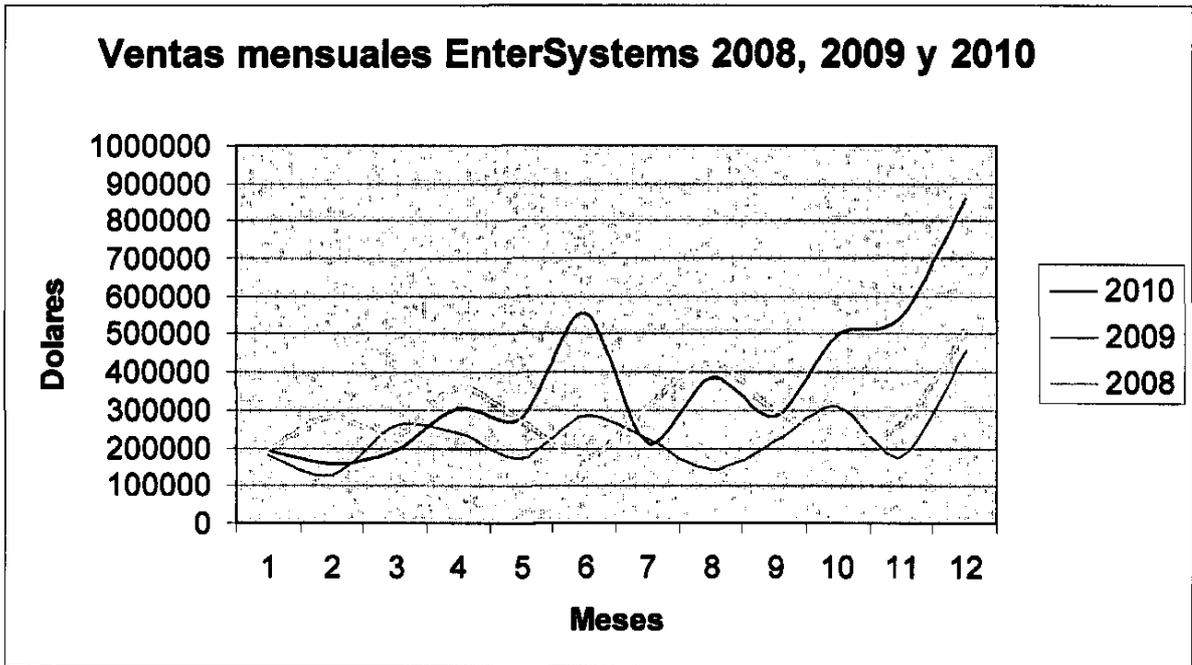
---

#### 4. - RESULTADOS ECONOMICOS

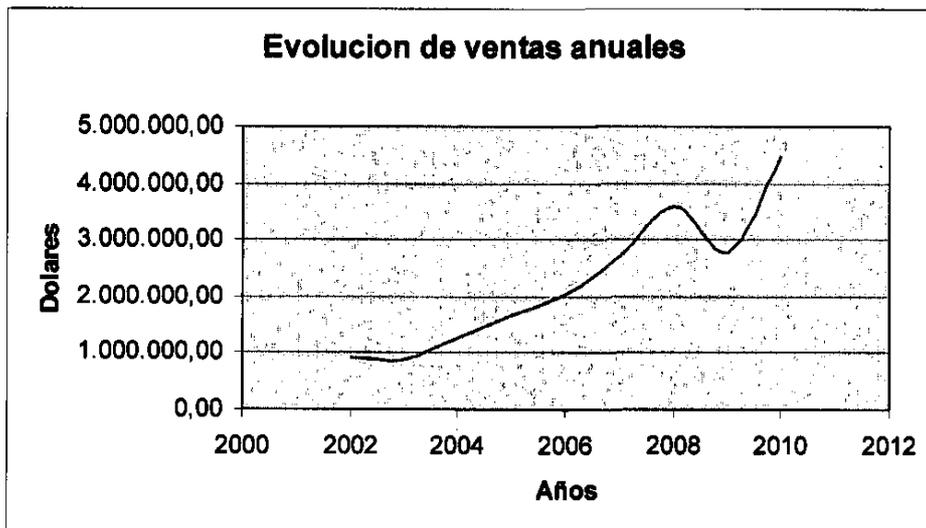
---

En los estados financieros se refleja que el 98,83 % corresponde a Ingresos por Venta de equipos manteniendo el mismo comportamiento del año 2004, 2005, 2006 , 2007 , 2008 y 2009 que fue del 98.15, 98,72% , 98,67% , 98,53 , 98,60 y 98,21 % ratificando que el servicio por si solo no cubre sus gastos de operación.

Las ventas en el 2010 se comportaron de manera diferente al año anterior , tal como se muestra en el siguiente gráfico, y hubo un factor macroeconómico que decremento las ventas durante el primer cuatrimestre, pero a partir de ahí las ventas suben gracias a las ventas por catalogo. Como es de costumbre en el mes de Diciembre existe un pico de ventas que nos permitió cerrar muy bien el año 2010 en ventas.



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 subieron un 19% con respecto al año 2008, que sería al año de referencia, excluyendo al año 2009 de crisis.



El año 2010, debido al decremento en ventas de 2009 y primer cuatrimestre de 2010 tuvimos que buscar nuevos mercados es así que se realizaron ventas importantes en la ciudad de Loja, en Quito, Latacunga, Guayaquil, Portoviejo, Machala, Ambato, 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 56% de las ventas totales.

Los gastos financieros que suman 20131,62 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 el gasto intereses corresponde a un crédito de Produbanco al que se recurrió para cubrir obligaciones. Además el rubro de servicios profesionales se mantiene alto debido al pico de demanda de servicios se contrata servicios profesionales que son temporales y puntuales para poder atender a los clientes sin incrementar la nómina.

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 38314,00 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>98,59%</b>
<b>Activo Fijo</b>	<b>1,41%</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 decremento del activo fijo con respecto al año anterior se debe a la remodelación del departamento técnico en el año 2009 y depreciado en 2010. 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 2010**

<b>Disponible</b>	<b>5,37%</b>
<b>Exigible (Cuentas x cobrar)</b>	<b>44,80%</b>
<b>Realizable (Mercadería)</b>	<b>43,10%</b>
<b>Pagos anticipados</b>	<b>2,89 %</b>
<b>Otros</b>	<b>3,84 %</b>

#### **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>

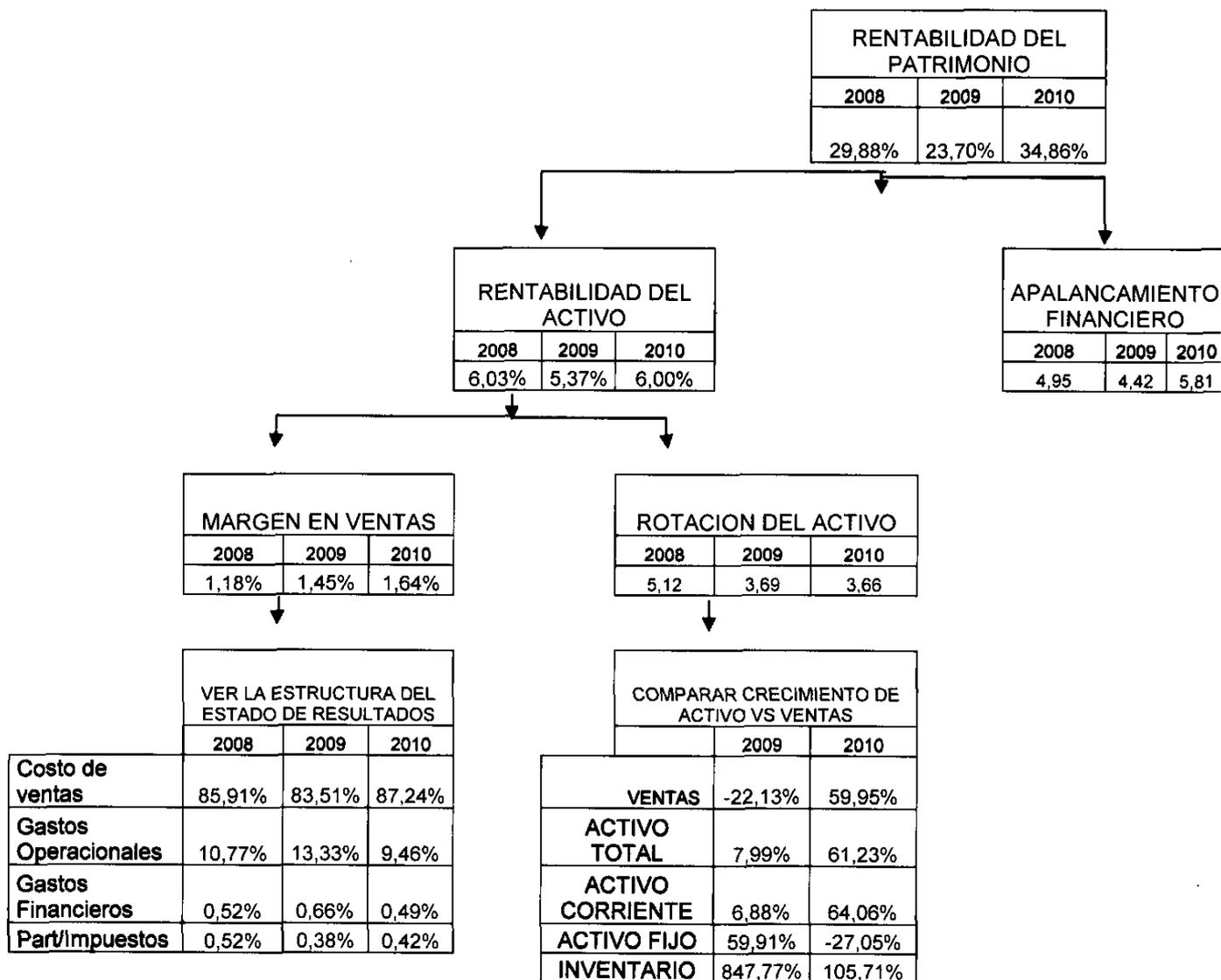
Como se ve existe variación con respecto al año anterior debido a que se aprovisiono de mercadería para cumplir ordenes de compra generadas en el catalogo generadas en el mes de diciembre y que se entrega en enero y factura en enero.

A continuación presento una descomposición del pasivo

### **Composición de los Pasivos y Patrimonio**

<b>Pasivo Corriente</b>	<b>75.99%</b>
<b>Pasivo no Corriente</b>	<b>6.79%</b>
<b>Capital</b>	<b>17.22%</b>

## 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 al cambio sobre el IVA entidades públicas y la competencia que existe en otras zonas.

$$\text{Razón corriente o solvencia-} \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{1199161,86}{924300,34} = 1,30$$

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, pero el indice ha disminuido debido a que hemos crecido en ventas y tamaño sin haber incrementado un centavo el patrimonio, solo en base a endeudamiento lo cual es peligroso.

$$\text{Prueba Ácida.-} \frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventario}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{682319,36}{924300,34} = 0,74$$

Lo cual nos indica que por cada dólar que debemos contamos apenas con setenta y cuatro centavos para honrar nuestras obligaciones en el caso que se suspendiera súbitamente las ventas y tengamos que recurrir solo a los activos de fácil realización y por ser una empresa de comercialización este indice aunque aceptable muy bajo, y debemos mejorarlo para el 2011, sugiriendo que se incremente el patrimonio por parte de los socios.

$$\text{Nivel de endeudamiento.-} \frac{\text{Pasivos}}{\text{TotaldeActivos}} = \frac{1006832,95}{1216269,83} = 83\%$$

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

$$\frac{\text{Valor de mercaderias vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{4455675,44}{516842,50} = 8,62\%$$

Que es un indice bajo y se explica debido al alto nivel de inventario que hemos mantenido para poder atender en los tiempos estipulados en el convenio marco de equipos de computación, pero debo puntualizar que tenemos ciertos items que están obsoletos, y que se darán de baja posteriormente.

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{73018,73}{4455675,44} = 1.64\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{73018,73}{1216269,83} = 6,0\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{73018,73}{209436,88} = 34,86\%$$

Es mayor al del año anterior y es un margen excelente, considerando que la tasa pasiva del banco esta alrededor del 5%.

---

#### 5- PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE UTILIDADES

---

Estimados socios, propongo que de las utilidades, se realice la reserva legal correspondiente, la estatutaria y además la facultativa en un valor de 25556,55 USD dólares, que nos permita solventar en algo las necesidades de liquidez o posibles contingencias a presentarse en el futuro. Por lo tanto la cantidad a distribuir seria de \$ 40160,30 de acuerdo al porcentaje de participaciones.

---

#### 6- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLITICAS Y ESTRATEGIAS

---

Recomiendo que los socios deben hacer un aporte de capital importante si quieren seguir gozando de altas utilidades como hasta la fecha lo vienen recibiendo, porque de lo contrario la empresa esta creciendo solo en base a créditos y eso es peligroso para la estructura de la empresa.

---

#### 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