

ENTER SYSTEMS LATINOAMERICANA DE
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO 2014

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2014.

Durante el ejercicio económico 2014, las ventas sufrieron un decremento, comparado con los ingresos registrados en los últimos cuatro años, los factores que inciden en este descenso son: la existencia de nuevos competidores en el mercado nacional y local, una gran cantidad de proveedores calificados en el sector Público y la declaración de Proveedores incumplidos por parte del Consejo de la Judicatura. Estos hechos han impedido que Entersystems, mantenga por lo menos su cifra de ventas igual a la del año anterior.

Cabe recalcar que fue necesario recurrir a la participación de servicios externos que nos permitan cumplir con las exigencias de los clientes, nuestra ética comercial y el lema "garantía de reemplazo inmediato" ocasionó una baja de inventarios de \$ 24.207.28. Debiendo algunos ítems de inventario ser revisados para la venta. También el proceso de apelación de la resolución del Consejo generó el pago de honorarios profesionales por \$ 4.200, aspectos que se reflejan en el estado de resultados disminuyendo nuestra utilidad.

2. - CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL

Las resoluciones de la Junta General de socios y las resoluciones emitidas por la Superintendencia de Compañías se han cumplido durante el año 2014. Mediante la aplicación de las NIIF se registro las provisiones de jubilación y desahucio por pagar en el ejercicio 2011, pero debido a la salida de algunos colaboradores durante el año 2014, fue necesario reversar dichas provisiones por pagar generándose un incremento en la cuenta de de Resultados Acumulados Provenientes por la Adopción de NIIF., quedando la misma en un valor de \$ 16.115.09

3.1 - INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO, LABORAL Y LEGAL

En el ejercicio económico 2014, renunciaron los Señores: Verónica Caranqui, Leticia Lara, Aidé Marcatoma, Mariana Martínez, Geonatan Peñafiel, Oscar Ramón, Alfredo Reyes y Juan

Romero. Se contrato nuevo personal, incorporándose al equipo de trabajo a los señores: Jorge Orellana Pazmiño, Mauro Salazar Brito y Miriam Ávila

En lo referente a la seguridad social, y las normativas tributarias, nuestras operaciones se han circunscrito a todas las disposiciones vigentes.

3.2 - INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO, EN EL AMBITO, ADMINISTRATIVO Y OPERACIONAL

El tiempo promedio de recuperación de cartera se encuentra entre 60 y 80 días afectando notablemente la liquidez, este comportamiento nos ha obligado a solicitar préstamos a largo plazo en el Banco Guayaquil y Pichincha, cumpliendo así con los pagos a los proveedores.

Igual que el año anterior las ventas al sector público representan un 65 %, mientras que las ventas al sector privado fue el 35%. La decisión del Consejo de la Judicatura al declararnos proveedores incumplidos provocará un descenso en las ventas de gran impacto, debiendo reorientarse las estrategias de venta al sector privado.

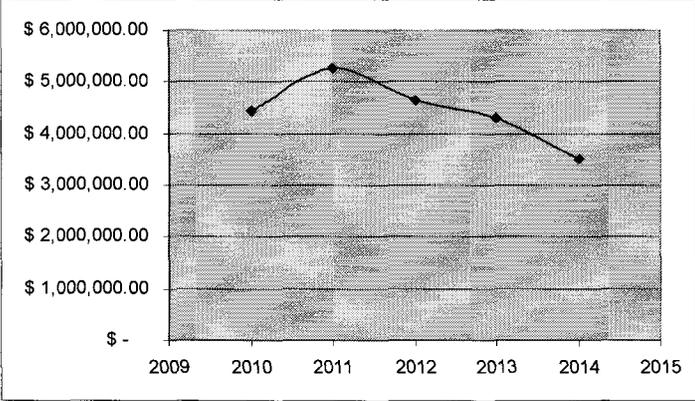
A pesar de la gestión efectuada para recuperar el anticipo entregado en el año 2010 a la empresa Globetek de Estados Unidos, esta no generó resultados favorables debiendo en el año 2015, darse de baja esta cuenta de \$ 27.500, pues se cumplen 5 años desde que se efectuó la transferencia al exterior.

La emisión obligatoria para los contribuyentes especiales, de facturas electrónicas de acuerdo con la disposición del Servicio de Rentas Internas a partir del año 2015, demandó a finales del año 2014 la adquisición de un nuevo sistema a la empresa Galasoft, por el valor de \$5.992, sistema que esta diseñado según las disposiciones y requerimientos legales del Ecuador, generando un ahorro de tiempo y evitando la duplicación de trabajo.

4. - RESULTADOS ECONOMICOS

Los Ingresos por Venta de equipos representan el 97.70%, mientras que el servicio equivale al 2.43%. Las ventas los últimos cuatro años han tenido un comportamiento descendente, pese

a que los márgenes de utilidad han sido mínimos, no ha sido posible incrementarlas así se puede identificar en el grafico adjunto.



Los gastos financieros por comisiones e intereses financieros suman \$ 37.033.03 existiendo un incremento en los mismos debido los problemas de liquidez que se solventaron a través de los préstamos bancarios.

5. - PRINCIPALES INDICADORES FINANCIEROS.

A continuación el estado de situación de la empresa a través de los indicadores financieros

Composición de los Activos.

Activo Corriente	97,06%
Propiedad, planta y equipos	2,94%

Existe una concentración en el Activo corriente lo cual es perfectamente explicable al ser una empresa comercializadora.

Composición del Activo Corriente del año 2014

Disponible	4,53%
Exigible (Cuentas x cobrar)	52,10%

Realizable (Mercadería)	39,40%
Pagos anticipados	1,03 %

Composición del Activo Corriente del año 2013

Disponible	19,40%
Exigible (Cuentas x cobrar)	40,31%
Realizable (Mercadería)	34,64%
Pagos anticipados	2,58 %

Composición de los Pasivos y Patrimonio 2014

Pasivo Corriente	76,51%
Pasivo no Corriente	10,65%
Capital	12,83%

Composición de los Pasivos y Patrimonio 2013

Pasivo Corriente	80,30%
Pasivo no Corriente	9,27%
Capital	10,43%

Razón corriente o solvencia- $\frac{\textit{ActivoCorriente}}{\textit{PasivoCorriente}} = \frac{1.113.580.13}{877.841.14} = 1,27$

EnterSystems, cuenta con un dólar veintisiete centavos por cada dólar de deuda

$$\text{Prueba Ácida.- } \frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventario}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{661.493.12}{877.841.14} = 0.75$$

Por cada dólar que adeuda Entersystems, contamos con setenta y cinco centavos para cumplir con las obligaciones en el caso que se suspendiera súbitamente las ventas y tengamos que recurrir solo a los activos de fácil realización.

$$\text{Nivel de endeudamiento.- } \frac{\text{Pasivos}}{\text{TotaldeActivos}} = \frac{1.000.068.07}{1.147.305.37} = 87,17\%$$

El nivel de endeudamiento es alto el 87.17% de nuestros activos esta financiado por créditos, que a su vez han permitido generar ventas y conceder facilidades a nuestros clientes.

Periodo Medio de Cobranza

$$\frac{\text{CuentasporCobrar} * 365}{\text{Ventas}} = \frac{594.590.67 * 365}{3.512.777.88} = 62 \text{ días}$$

Para recuperar la cartera la empresa demora en promedio sesenta y dos días, tiempo superior al plazo concedido por los proveedores para el pago de las obligaciones contraídas a corto plazo. Por lo que es necesario modificar los plazos de crédito para los clientes.

Rotación de Inventarios

$$\frac{\text{Costo de mercaderías vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{3.077.224.56}{499.796,29} = 6,15$$

Los inventarios en el año 2014 se ha renovado en 6.15 veces, es decir la mercadería en promedio permanece en el almacén dos meses antes de ser vendida

Impacto de los Gastos de Administración y comercialización

$$Gastos\textit{Adm.y.Comercializacion} = \frac{Gts.\textit{Adm.yComercializacion}}{Ventas} = \frac{409324.97}{3.512.777.88} = 11.65\%$$

Los gastos de administración y comercialización constituyen el 11.65% de las ventas en el año 2014

Impacto de la Carga Financiera

$$Carga.\textit{financiera} = \frac{Gts.\textit{financieros}}{Ventas} = \frac{37.033.28}{3.512.777.88} = 1.05\%$$

Los Gastos financieros tienen una incidencia del 1.05% sobre las ventas del año 2014

Indicadores de Rentabilidad

$$Margen.\textit{Bruto.deUtilidad} = \frac{Utilidad\textit{Bruta}}{Ventas\textit{Netas}} = \frac{448.001.18}{3.512.777.88} = 12.75\%$$

Para el año 2014 la utilidad bruta fue de 12.75% después de descontar los costos de venta

$$Rentabilidad.\textit{Patrimonio} = \frac{Resultado\textit{Neto}}{Patrimonio} = \frac{-28.315.95}{147237.30} = -19.23\%$$

Durante el año 2014 los socios tuvieron una pérdida equivalente al 19,23% del Patrimonio, provocado por un descenso en las ventas y el pago del anticipo mínimo del impuesto a la renta

5- PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS

Estimados socios, luego de cumplir las obligaciones laborales y tributarias del 15 % de participación para trabajadores y el impuesto a la renta, se generó una pérdida de \$ 28.315.95,

que amerita un proceso de capitalización y una reorientación en el segmento de mercado a atender, considerando el prestigio que durante estos 15 años de servicio ha alcanzado Entersystems es importante valorar este activo intangible que nos permite mantener la confianza de los clientes y que incide en el resurgimiento de la empresa.

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

La falta de liquidez y el alto endeudamiento, permite identificar que el crecimiento de Entersystems se ha basado en créditos siendo altamente peligroso para la estructura financiera, por lo que es necesario efectuar un aporte de capital por parte de los socios.

A su vez deberá mantenerse un control más estricto de los créditos concedidos a nuestros clientes a fin de recuperar los recursos invertidos y enfrentar los problemas de liquidez.

7- INFORME DEL USO DE SOFTWARE LEGAL EN LA EMPRESA

Como todos los años es necesario informar que el software que utilizamos en el trabajo diario de la empresa es comprado bajo el concepto de Business Partner a Microsoft, bajo el concepto de Action PACK con el número: 1345982, recomiendo se realice el pago de las actualizaciones. Además el software administrativo contable PeachTree ha funcionado hasta el año 2014 con el registro, licencia y contrato de soporte para la versión Quantum 2010, a partir del 2015 se utilizará el nuevo paquete TINI, legalmente adquirido.

Es todo cuanto puedo informar en honor a la verdad,

Atentamente,



Raúl Martínez Mancheno, Ing.

GERENTE ENTER SYSTEMS