

ENTER SYSTEMS LATINOAMERICANA DE
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO 2006

1.- Análisis del Entorno

Señores accionistas es grato para mi dirigirme ante Ustedes, para informarles respecto a las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2006, un año en el cual aun cuando fue un año electoral con incertidumbre política, la estabilidad lograda anteriormente en el país, pudo sostener una economía saludable a lo largo del año.

Esta estabilidad sumado a la baja de precios a nivel internacional de los equipos de computo a generado un incremento en las ventas del año 2006 con respecto al 2005, en un 25% aproximadamente, es decir es el mismo factor de crecimiento del año 2005

Aunque la inflación ha sido baja, ciertos costos de operación, mantienen un incremento anual, como son: Luz eléctrica, teléfonos, arriendo y transporte.

2. - DEL PERSONAL.

Señores accionistas durante el ejercicio económico 2006, se ha mantenido una estabilidad total en cuanto al personal de la empresa con excepción de la renuncia voluntaria del Sr. Patricio Cazar, que determino la contratación de la Srta. Ximena Moran. Se mantienen incorporaciones de practicantes, que aportaron al desarrollo de actividades de la empresa. Todos los empleados han mejorado su rendimiento individual debido a la especialización de sus puestos al haberles brindado continuidad y permanencia en sus puestos y el aporte del sistema informático de computación implantado hace 5 años que ya da los frutos actualmente.

3. - DE LO ADMINISTRATIVO Y OPERACIONAL

Señores accionistas quiero informar que durante el año 2006 de acuerdo a la resolución de la junta se cambio de domicilio principal de la empresa a la ciudad de Riobamba, para eliminar los problemas tanto con en el SRI, como por el pago de patentes municipales debido a que el domicilio principal de la empresa era la ciudad de Quito. Este proceso se encuentra totalmente terminado.

Internamente en la parte administrativo contable, el sistema administrativo contable peach tree que se utiliza en nuestra empresa, se actualizo a la versión 2006 de Distribución que nos

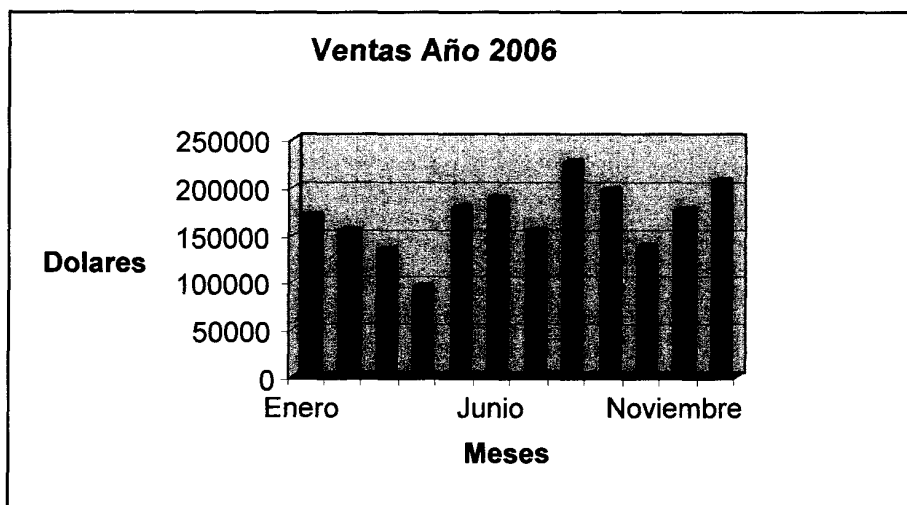
permitirá un mejor control del numero de serie de los equipos. En el cambio de versión, y por virus informático que escapa de nuestras previsiones se perdió backups del año 2005.

La cartera de la empresa tiene un promedio de recuperación de 38 días lo cual es alto y riesgoso por lo que administrativamente se tomo medidas y se ha logrado disminuir 2 días promedio.

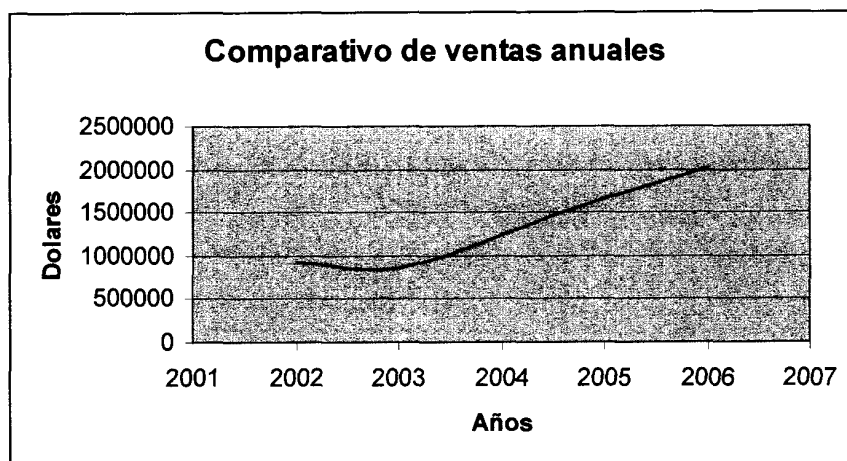
4. - RESULTADOS ECONOMICOS

En los estados financieros se refleja que el 98,67 % corresponde a Ingresos por Venta de equipos manteniendo el mismo comportamiento del año 2004 y 2005 que fue del 98.15 y 98,72% % acentuando que el ingreso por servicios es muy bajo aun después de haber estimulado con subsidios ocasionales por servicios.

Las ventas en el 2006 se comportaron de manera creciente, a partir del mes de Mayo como se muestra en el siguiente gráfico.



También en comparación con el año 2003, 2004, y 2005 las ventas mejoraron pero mantienen su estacionalidad.



El año 2006, hubo ventas significativas, como la venta al Consejo Provincial de Chimborazo, la venta al Municipio de Pastaza, Cooperativa Oscus y Ventas de clientes frecuentes como Edipcentro, Corte Superior de Justicia Riobamba.

Rubros que están como mencioné altos que difícilmente son susceptibles de recorte son los de teléfonos, energía eléctrica, gastos de publicidad y útiles de oficina.

Los gastos financieros que suman 13.925,67 corresponden comisiones en las ventas mediante tarjetas de crédito que aunque se paga una alta comisión nos permite vender como si fuese de contado.

Los subsidios ocasionales, tienen un incremento significativo debido a la tendencia que hemos mantenido de una remuneración variable, dependiendo del desempeño de cada uno de los empleados.

El rubro de gastos de honorarios y servicios se 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.

Activo Corriente	98.31%
Activo Fijo	1.69%
Otros Activos	0,00%

Lo cual nos indica una concentración en el Activo corriente lo cual es perfectamente explicable al ser una empresa comercializadora, y para dejar mas claro aún descompondré el activo corriente.

Composición del Activo Corriente

Disponible	9,41%
Exigible (Cuentas x cobrar)	38,56%
Realizable (Mercadería)	39,21%
Otros	12,83%

En esta ocasión se termina el periodo fiscal con una alta concentración de mercadería debido a adquisiciones en preparación para una venta para la politécnica de 104.000 USD.

Quiero también enfatizar que en otros activos que suman al rededor de 34000 USD dólares, están créditos tributarios de IVA en el SRI valor que bajo las condiciones del país difícilmente será recuperable, pero soñemos con que algún día vaya a dirigir esa institución alguien que haya administrado antes algo, y comprenda que los porcentajes de retención no están acordes al porcentaje de utilidad por lo tanto se ira acumulando IVA a favor del SRI.

Composición de los Pasivos y Patrimonio

Pasivo Corriente	80,98%
Pasivo no Corriente	%
Capital	19,02 %

Se mantiene básicamente la misma composición de capital del año anterior

Análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias

Ventas Netas	2.034.145,89	
Costo de Ventas	1.745.820,03	85,83%
Utilidad Bruta	288.325,86	14,17%
Gastos de Operación	234.272,22	11,52%
Utilidad de Operación	54053,64	2,66%
Participación trabajadores	9598,29	
Utilidad parcial	44455,35	
Impuesto a la renta	13.597,59	
No deducibles	9.934,99	
Reservas	6.171,55	
Utilidad a distribuir	24686,21	1,21%

El efecto de reducir el margen de utilidad bruta continua debido a la competencia con la misión de vender mas para ganar lo mismo, lo cual se expresa en la utilidad del año.

$$\text{Índice de liquidez.-} \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{468.435,63}{385.845,67} = 1,21$$

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 mismo índice de liquidez del año anterior.

$$\text{Capital neto de Trabajo.-} \text{Activo corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 82.589,96$$

Es lo que realmente cuenta la empresa para operar sin el apoyo de terceros que brinden su contingente ya sea como prestamistas o como proveedores, cabe recalcar la confianza de todos los proveedores nacionales y extranjeros en el administrador.

Prueba Ácida.-

$$\frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventarios}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{284.769,73}{385.845,67} = 0.74$$

Lo cual nos indica que por cada dólar que debemos contamos con setenta y cuatro centavos apenas 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, aunque con decremento con

respecto al año anterior, y se debe específicamente a la concentración de mercaderías para cumplir el contrato de la Politécnica.

$$\text{Nivel de endeudamiento.- } \frac{\text{Pasivos}}{\text{Total de Activos}} = \frac{385.845,67}{476.485,52} = 81\%$$

Lo cual denota un incremento en el nivel de endeudamiento, debido al incremento en el monto de ventas que se lo ha realizado, básicamente apalancado en capital de nuestros proveedores, pero se mantiene en un nivel saludable

Rotación de Inventarios

$$\frac{\text{Valor de mercaderías vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{2.007.347,22}{127142} = 15,79$$

Que es un índice bueno teniendo en cuenta el periodo a veces de importación, venta, ensamblaje y entrega de los equipos que en términos de días nos da 20 días el tiempo máximo de permanencia en stock de un artículo, pero debo puntualizar que tenemos ciertos ítems que esta fuera de “moda” tecnológica.

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{24.686,21}{2007.347,22} = 1.23\%$$

$$\text{Rentimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{24.686,21}{476.485,52} = 5,18\%$$

$$\text{Rentimiento sobre Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{24.686,21}{90.639,85} = 27.24\%$$

Es un margen excelente, considerando que la tasa pasiva del banco esta alrededor del 5%, y hemos mejorado con respecto al año anterior.

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

Al ser el séptimo ejercicio económico de la empresa, mantenemos un buen posicionamiento en el mercado basado en tres ejes fundamentales que son garantía de reemplazo inmediato, buen servicio técnico, seriedad y honradez en todas las transacciones, lo cual se ve reflejado en estabilidad y mejora de las utilidades con respecto al año anterior,

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. de partner de la organización: 1345982

También el software administrativo que usamos es el PeachTree del cual tenemos registro, licencia y contrato de soporte.

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

Atentamente,



Raúl Martínez Mancheno, Ing.

GERENTE ENTER SYSTEMS