

ENTER SYSTEMS LATINOAMERICANA DE
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

EJERCICIO ECONÓMICO 2007

1.- Análisis del Entorno

Señores accionistas es grato para mi dirigirme ante Ustedes, para informarles respecto a las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2007, un año marcado por la incertidumbre política, la estabilidad lograda anteriormente en el país, pudo sostener en algo una economía saludable a lo largo del año.

La baja de precios de los equipos de computo, mas un decremento de los márgenes de utilidad que a propósito se realizo en el mes de enero para todo el año generó un incremento en las ventas del año 2007 con respecto al 2006, en un 33% aproximadamente, es decir se supero el incremento del año anterior que fue del 25%.

Con una inflación despuntando hacia el alza, 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 2007, se ha mantenido una estabilidad total en cuanto al personal de la empresa con excepción de la renuncia voluntaria del Sr. Jose Benálcazar y la Srta Eliana Realpe, que determino la contratación de la Srta. Lorena Ramos y el Sr. Jose Luis Avalos. Se mantienen incorporaciones de practicantes, que aportaron al desarrollo de actividades de la empresa. Todos los empleados han mantenido y 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 6 años que ya da los frutos actualmente.

Se busco capacitación en áreas, técnicas y complementarias es así que la Srta. Maria Badillo viajó a cursos de actualización tributaria, también la Sra. Monica Pino viajó a un curso sobre Cuentas x cobrar, y los Señores tecnicos asistieron a la ciudad de Quito a certificaciones en Cableado estructurado.

3. - DE LO ADMINISTRATIVO Y OPERACIONAL

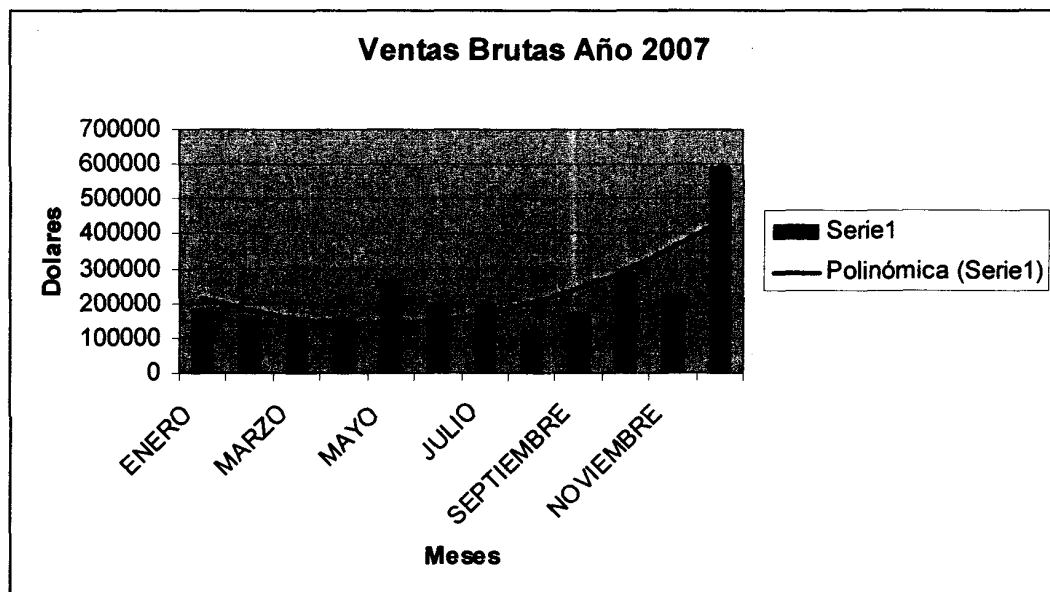
Internamente en la parte administrativo contable, el sistema administrativo contable peach tree que se utiliza en nuestra empresa, se actualizo a la versión 2006 de Distribución que nos permitirá un mejor control del numero de serie de los equipos. En el cambio de versión, y por virus informático que 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.

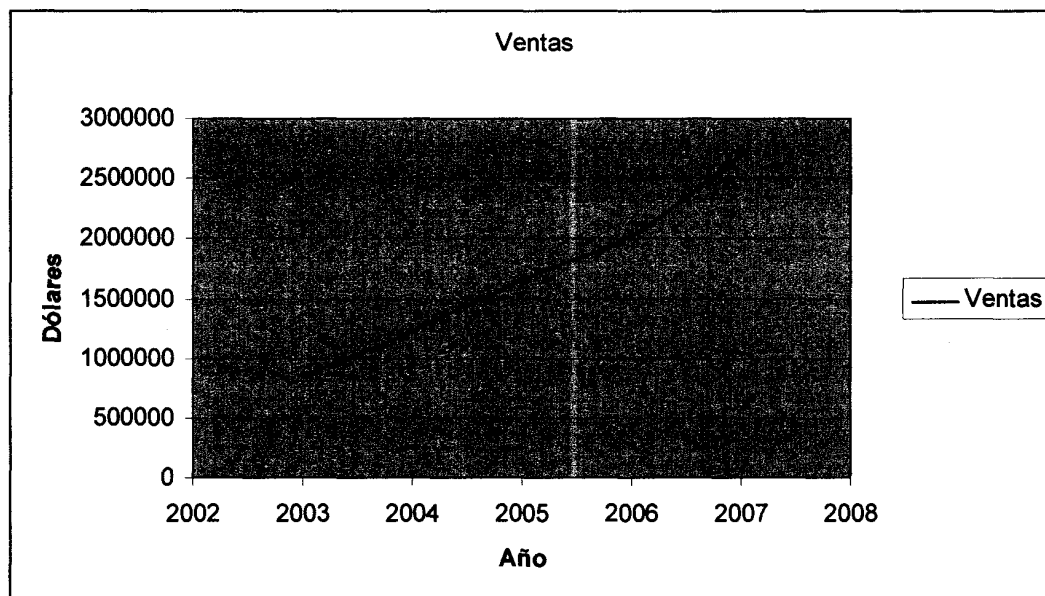
4. - RESULTADOS ECONOMICOS

En los estados financieros se refleja que el 98,53 % corresponde a Ingresos por Venta de equipos manteniendo el mismo comportamiento del año 2004, 2005 Y 2006 que fue del 98.15, 98,72% y 98,67% ratificando que el servicio por si solo no cubre sus gastos de operación y son mas bien inversión en imagen que respalda técnicamente la venta.

Las ventas en el 2007 se comportaron de manera creciente, a partir del mes de Junio como se muestra en el siguiente gráfico, y en el mes de Diciembre esta un pico de ventas debido a que varias facturas de clientes se realizo en el mes de Diciembre por circunstancias de cambio de sistema de asignación presupuestaria a las entidades publicas.



También en comparación con el año 2003, 2004, 2005 y 2006 las ventas mejoraron pero mantienen su estacionalidad.



El año 2007, hubo ventas significativas, como la venta al Consejo Provincial de Chimborazo, la venta al Municipio de Riobamba, Cooperativa Oscus y Ventas de clientes frecuentes como Edipcentro, Escuela Superior Politécnica de Chimborazo, UNACH etc..

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 16.096.96 corresponden comisiones en las ventas mediante tarjetas de crédito que aunque se paga una alta comisión nos permite vender como si fuese de contado. Además el rubro de servicios profesionales creció, ya que se utilizó esos servicios para poder atender a más clientes o volumen de ventas con el mismo personal.

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	98.42%
Activo Fijo	1.58%
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	29,82%
Exigible (Cuentas x cobrar)	37.82%
Realizable (Mercadería)	23,92%
Pagos anticipados	8,44 %
Otros	0,00 %

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.

Quiero también enfatizar que en otros activos que suman altos valores, están como créditos tributarios de IVA en el SRI valor que bajo las condiciones del país esperemos que algún momento sean valores recuperables para el flujo de trabajo de la empresa y no tener que recurrir a otras fuentes de financiamiento.

Composición de los Pasivos y Patrimonio

Pasivo Corriente	68,51%
Pasivo no Corriente	17,15%
Capital	19,02 %

Se mantiene básicamente la misma composición de capital del año anterior

Análisis del Estado de Pérdidas y Ganancias

MARGEN EN VENTAS		
	2006	2007
	1,52%	1,37%

VER LA ESTRUCTURA DEL ESTADO DE RESULTADOS		
	2006	2007
Costo de ventas	85,83%	86,67%
Gastos Operacionales	10,34%	9,96%
Gastos Financieros	0,69%	0,60%
Part/Impuestos	0,47%	0,36%

En el grafico anterior se presento 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 mas para ganar lo mismo, lo cual se expresa en la utilidad del año.

$$\text{Índice de Solvencia. O Liquidez} = \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{707241.03}{492312.45} = 1,44$$

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 a mejorado el índice de liquidez del año anterior.

$$\text{Prueba Ácida.-} = \frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventario}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{538078,79}{492312.45} = 1,09$$

Lo cual nos indica que por cada dólar que debemos contamos con un dólar y nueve centavos 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.

$$\text{Nivel de endeudamiento.} = \frac{\text{Pasivos}}{\text{Total de Activos}} = \frac{615523.73}{718623.33} = 86\%$$

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, el nivel es alto.

Rotación de Inventarios

$$\frac{\text{Valor de mercaderías vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{2704195.13}{169162.24} = 15,99$$

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 están obsoletos.

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{37147.96}{2704195.13} = 1.37\%$$

$$\text{Rentimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{37147.96}{718623,33} = 5,17\%$$

$$\text{Rentimiento sobre Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{37147.96}{103101.60} = 36.03\%$$

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 octavo 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 las mismas 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

