

ENTER LATINOAMERICANA DE
COMPUTADORAS Y SISTEMAS CIA. LTDA.

INFORME DE GERENCIA

1.- Análisis del Entorno

Señores accionistas es grato para mi dirigirme ante Ustedes, para informarles respecto a las actividades desarrolladas durante el ejercicio económico 2008, año en el cual pese a la incertidumbre política, hubo un marcado repunte económico acompañado de una elevada inflación con respecto a años anteriores.

La decisión de mantener bajo los márgenes de utilidad tomada en el año 2007 se mantiene para el año 2008 con el firme propósito de estimular las ventas.

El año 2008 empieza con una decisión del gobierno nacional tomada mediante el servicio de rentas internas, esta decisión es la referente al no pago del IVA por parte de las empresas publicas, y eliminar el reclamo del IVA por parte de las empresas publicas, en su lugar son los proveedores los que deben hacer reclamos tributarios del IVA, y que recién en el mes de Agosto se emitió el reglamento correspondiente.

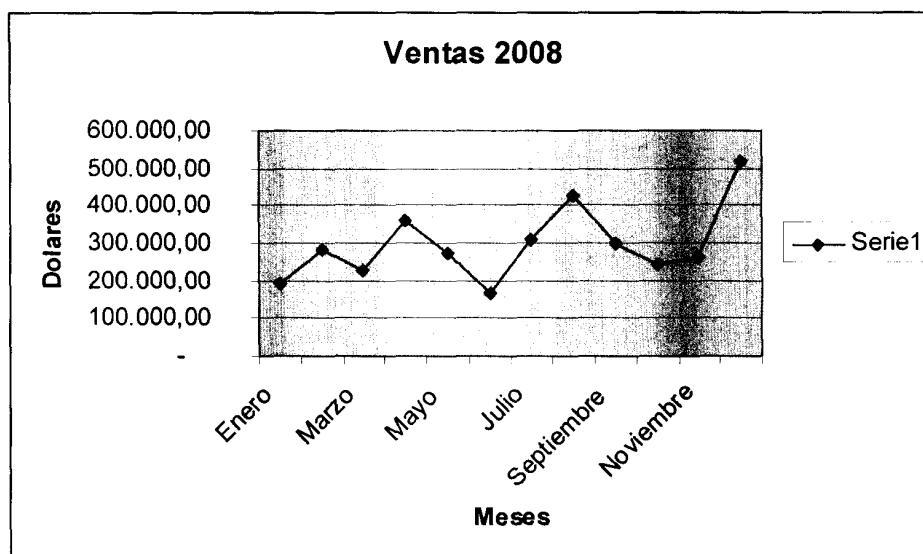
La consecuencia directa de esta medida macro, se refleja en el incremento del crédito tributario de la empresa y la consecuente pérdida de liquidez, debido a que cada venta al sector publico implicaba un decremento de liquidez porque el margen de IVA es superior al de utilidad bruta.

Con una inflación que bordeó el 10%, ciertos costos de operación se incrementaron, como son: Luz eléctrica, teléfonos, arriendo y transporte.

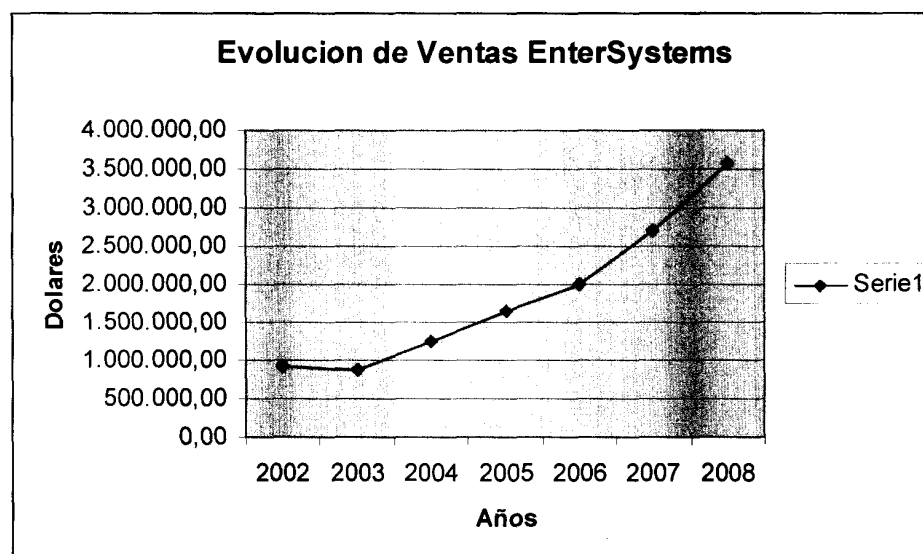
2. - DEL PERSONAL.

Señores accionistas durante el ejercicio económico 2008, se ha mantenido una estabilidad en cuanto al personal de la empresa con excepción de la renuncia del Ing. Carlos Guarquila, quien en busca de mejores oportunidades aceptó un cargo publico, y nos colabora en la empresa mediante servicios profesionales. Además la Ing. Gabriela Vinuesa presenta la renuncia y deja de colaborar el 30 de Diciembre, con la consecuente reorganización que implica un movimiento de personal.

Todos los empleados han mantenido 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 7 años y que en el ejercicio económico se actualizó a la versión Quantum 2008 que tiene algunas mejoras principalmente con la velocidad de las transacciones diarias.



También en comparación con el año 2003, 2004, 2005, 2006 y 2007, las ventas mejoraron considerablemente por los motivos expuestos.



El año 2008, hubo ventas significativas, como la venta al Consejo Provincial de Bolívar, 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 18353,00 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 16.096.96. 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.

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 60777,04 Dólares reforzando así el concepto de remuneración variable.

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	97,90%
Activo Fijo	2,10%
Otros Activos	0,00%

Lo cual nos indica una concentración en el Activo corriente lo cual es perfectamente explicable al ser una empresa comercializadora. 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 2008

Disponible	4,11%
Exigible (Cuentas x cobrar)	60,73%

Realizable (Mercadería)	3,88%
Pagos anticipados	31,28 %
Otros	0,00 %

Composición del Activo Corriente del año 2007

Disponible	28.72%
Exigible (Cuentas x cobrar)	38.93%
Realizable (Mercadería)	23.92%
Pagos anticipados	8.44 %
Otros	0,00 %

Se deja constancia de la variación y concentración del activo corriente para el año 2008, en 31,28% en pagos anticipados, que es el crédito tributario del IVA que se encuentra debido al no cobro del IVA a empresas publicas, lo cual como se nota claramente nos deja con un grave problema de liquidez a ser resuelto mediante solicitudes de devolución de iva y otros mecanismos que se implementaran en el 2009 para recuperar un buen stock y una buena liquidez.

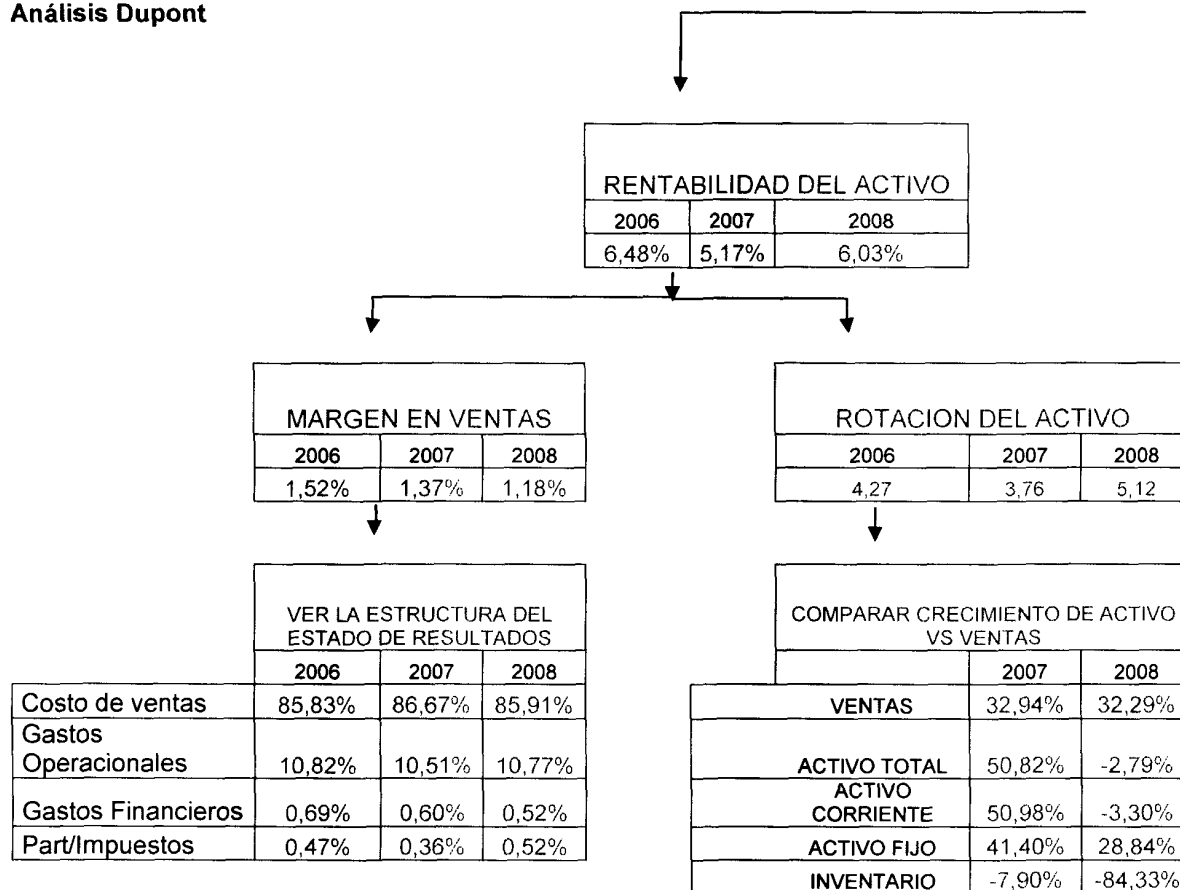
A continuación presento una descomposición del pasivo

Composición de los Pasivos y Patrimonio

Pasivo Corriente	64,34%
Pasivo no Corriente	15.48%
Capital	20.18 %

Existe un crecimiento ligero del capital debido a la acumulación del patrimonio por las reservas legales, las estatutarias y las facultativas.

Análisis Dupont



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, exceptuando lo de las empresas publicas.

$$\text{Razon corriente o solvencia} - \frac{\text{ActivoCorriente}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{683902.64}{449417.16} = 1,52$$

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.

$$\text{Prueba Ácida} - \frac{\text{ActivoCorriente} - \text{Inventario}}{\text{PasivoCorriente}} = \frac{657393.27}{449417.16} = 1,46$$

Lo cual nos indica que por cada dólar que debemos contamos con un dólar y cuarenta y seis 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.

$$\text{Nivel de endeudamiento.- } \frac{\text{Pasivos}}{\text{Total de Activos}} = \frac{557575.08}{698567.86} = 80\%$$

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

$$\frac{\text{Valor de mercaderías vendidas}}{\text{Inventario promedio}} = \frac{3577337.74}{189457.45} = 18.88$$

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, y que se dieron de baja con acta notariada en 31 de Diciembre de 2008, y están otros artículos muy pronto a llegar a su obsolescencia.

$$\text{Margen sobre Ventas} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Ventas}} = \frac{42131.45}{3577337.74} = 1.18\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Activos} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}} = \frac{42131.45}{698567.86} = 6.03\%$$

$$\text{Rendimiento sobre Capital} = \frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Capital Contable}} = \frac{42131.45}{140992.78} = 29.88\%$$

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 noveno ejercicio económico de la empresa, mantenemos un buen posicionamiento en el mercado, pero lastimosamente nuestros indicadores de calidad son menores que del año anterior por lo que es necesario en el siguiente ejercicio económico implantar los cambios de mejora continua.

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

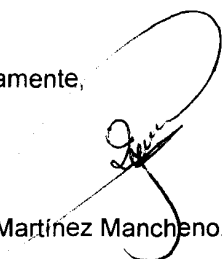
7- INFORME DEL USO DE SOFTWARE LEGAL EN LA EMPRESA

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 2008.

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

Atentamente,


Raúl Martínez Mancheno, Ing.

GERENTE ENTER SYSTEMS

