

ELECTRÓNICA SERVICIOS CONTINENTALES S.A. ESCONTINSA
INFORME DE GERENCIA
AÑO 2012

Estimados miembros de la Junta General de Accionistas de Electrónica Servicios Continentales S.A. ESCONTINSA (ESCON Ecuador):

Por medio de la presente, expongo ante ustedes el informe de Gerencia correspondiente al Ejercicio Económico del año 2012.

El año 2012 marca el inicio de operaciones de ESCON Ecuador. Con el apoyo de la firma de abogados Gallegos, Valarezo & Neira, la empresa fue constituida el 24 de abril del 2012, completó su inscripción en el registro mercantil el 15 de mayo y quedó habilitada para operar el 31 del mismo mes, una vez otorgado su Registro Único de Contribuyente (RUC) del Servicio de Rentas Internas. La sociedad fue conformada con un capital inicial de \$60.000 por los accionistas Rogelio Martínez con un 50%, Grupo Microsistemas Jovichsa S.A. (GMS) con un 40% y Esteban Lubensky con un 10%. Los socios determinaron que ESCON Ecuador llevaría adelante un enfoque prácticamente idéntico al de su matriz, manejando las líneas de Oracle (Systems y Tecnología), Symantec (continuidad de negocios), y Kaspersky (exclusivamente retail).

El primer logro importante de la empresa fue la contratación por honorarios de su primer colaborador, Fernando Rivero, con el cargo de Business Manager, encargado de la gestión comercial. Fernando trajo a la empresa una extensa trayectoria en el negocio, incluyendo su última experiencia laboral en Oracle Venezuela. Asumiendo el reto de trasladarse a un nuevo país, Fernando aportó con el conocimiento de las soluciones ofertadas por ESCON para detectar y desarrollar oportunidades.

Si bien se potenció la capacidad comercial con un recurso de gran experiencia, el espacio de ESCON para generar negocio se vio truncado por el dilatado proceso de registro como canal de Oracle y la posterior consecución de todas las autorizaciones para manejar el tipo de negocios propios de la empresa. No fue hasta el mes de noviembre que se pudo impulsar con total confianza todos los frentes de negocio, lo cual afectó significativamente la oportunidad de cumplir con todas las expectativas comerciales.

Parte central de la estrategia de negocio de ESCON, especialmente durante su arranque, era (y sigue siendo) la cercana cooperación con GMS. Los socios determinaron que ESCON opere desde las oficinas de GMS, apoyándose en su estructura administrativa y comercial para minimizar la nómina requerida. Mientras el apoyo administrativo fluyó muy bien, con solamente pequeños inconvenientes, el apoyo comercial no ha llegado al dinamismo esperado. Para corregir estas debilidades, GMS está tomando correctivos en sus propias estructuras y estrategias comerciales, ESCON fortalecerá su propio equipo comercial y ambas partes acercarán su comunicación para asegurar mejores resultados en el 2013.

Otro elemento que afectó el rendimiento comercial en el 2012 y que será mejorado para el 2013 es la colaboración con Nexsys, socio estratégico y mayorista de Symantec y Oracle (Tecnología). Apalancando el relacionamiento regional a los niveles más altos entre ESCON Enterprises y Nexsys, se han logrado fortalecer los canales de comunicación local. Falencias en esta comunicación afectaron directamente negocios que de otra forma ESCON podría haber logrado exitosamente en el 2012.

Uno de los objetivos importantes de ESCON para el 2012 que no se pudo cumplir fue la extensión del equipo comercial. La primera prioridad era contratar un ejecutivo comercial en Guayaquil, seguido por otro en Quito. En el primer caso se logró entrevistar a múltiples candidatos, pero solamente uno fue calificado para recibir una oferta, aunque la negociación



posterior no llegó a un acuerdo. En Quito se logró un avance paralelo, más bien en la función de preventa, con la reasignación de José Luis Guzmán (anteriormente Jefe de Servicio en GMS), a ESCON. Completar el equipo comercial en el 2013 potenciará la capacidad de la empresa.

El estado de pérdidas y ganancias se resume a continuación:

• Ingresos operacionales	\$51.133,70
• Ingresos no operacionales	\$70,02
• Costos de venta	(\$33.508,67)
• Gastos de venta	(\$27.876,19)
• Gastos administrativos	(\$50.601,07)
• Resultado del ejercicio	(\$60.782,21)

Los ingresos operacionales corresponden a dos ventas de Oracle (Tecnología); los no operacionales a intereses bancarios. Los \$78.477,26 sumados en gastos administrativos y de venta están dentro de los parámetros proyectados inicialmente por los socios en sus cálculos de aporte de capital.

Con estos resultados, el balance general al 31 de diciembre del 2012 se resume así:

• Activo	\$37.448,81
• Pasivo	\$70.777,02
• Patrimonio	(\$33.328,21)

Aproximadamente el 40% del activo está en inventarios, el 30% en créditos tributarios y el 20% en bancos. El restante se divide entre cuentas por cobrar y equipamiento. El pasivo es mayoritariamente cuentas por pagar a accionistas, con menos del 40% en cuentas por pagar a proveedores. El patrimonio refleja el capital suscrito de \$27.454,00 (considerando que el capital inicial de \$60.000,00 se puede aportar en dos años), menos la pérdida del ejercicio (\$60.782,21).

Si bien los resultados financieros no fueron los deseados, se tenía la conciencia de que el arranque de operaciones podría pasar por este ciclo, especialmente considerando las demoras con las autorizaciones por parte de Oracle. Sin embargo, se destaca el nivel de oportunidades concretas generadas durante el 2012 que pueden significar negocios de gran importancia para el 2013. Adicionalmente, ha sido muy positivo recibir una retroalimentación favorable de parte de los socios de negocio clave sobre el tipo de gestión que ha realizado ESCON, que se ha enfocado a crecer el mercado en lugar de canibalizar el espacio de otros canales.

Con este resumen, concluyo que ESCON Ecuador ha establecido en el 2012 los cimientos para un 2013 muy exitoso. Quedo a disposición por cualquier consulta o detalle adicional que los accionistas puedan requerir sobre la gestión y resultados del año 2012.

Atentamente,



Esteban Lubensky
Gerente General
Electrónica Servicios Continentales S.A. ESCONTINSA