



# INFORME DE GESTION

NORDATA ECUADOR  
AÑO 2019

## 1. DESCRIPCION DE LA OPERACIÓN DURANTE EL 2019

El año 2019 fue un año que representó un crecimiento en las ventas, se tuvieron utilidades positivas y se reestructuró la operación con el objetivo de fortalecer las ventas de las marcas Khomp, Yealink y Yealink.

Yealink como fabricante exigió que se incrementará el inventario local para considerar nombrarnos distribuidor mayorista local, pero siempre ha respaldado la venta de su marca por ECUANORDATA debido a que nos hemos enfocado en trabajar grandes proyectos de comunicaciones unificadas para plataformas TEAMS de Microsoft y de Video conferencia; nichos que no maneja adecuadamente el otro distribuidor mayorista local.

Durante el año se apoyaron a nuestros canales para poder desarrollar proyectos en empresas reconocidas localmente como Maresa, Salud SA, Quiport y Produbanco, y se han trabajado para poder tener presencia en carriers como Movistar, Centurylink y CNT.

Se realizó una alianza con el mayorista local Telered (SUMTEC), a quienes le quitaron la distribución de Yealink, para que siguieran vendiendo la marca a través nuestro dándoles precios especiales.

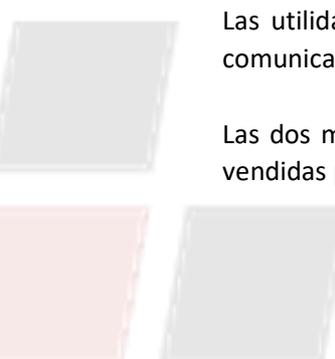
Se realizó una importación de Khomp, y se estuvo surtiendo desde la oficina de Colombia las ventas locales para no incurrir en tener inventario local muy grande.

### 1.1. VENTAS

Las ventas de ECUANORDATA durante el año 2019 fueron de \$71,419.63, lo que equivale a un crecimiento del 149.8% con respecto al año inmediatamente anterior.

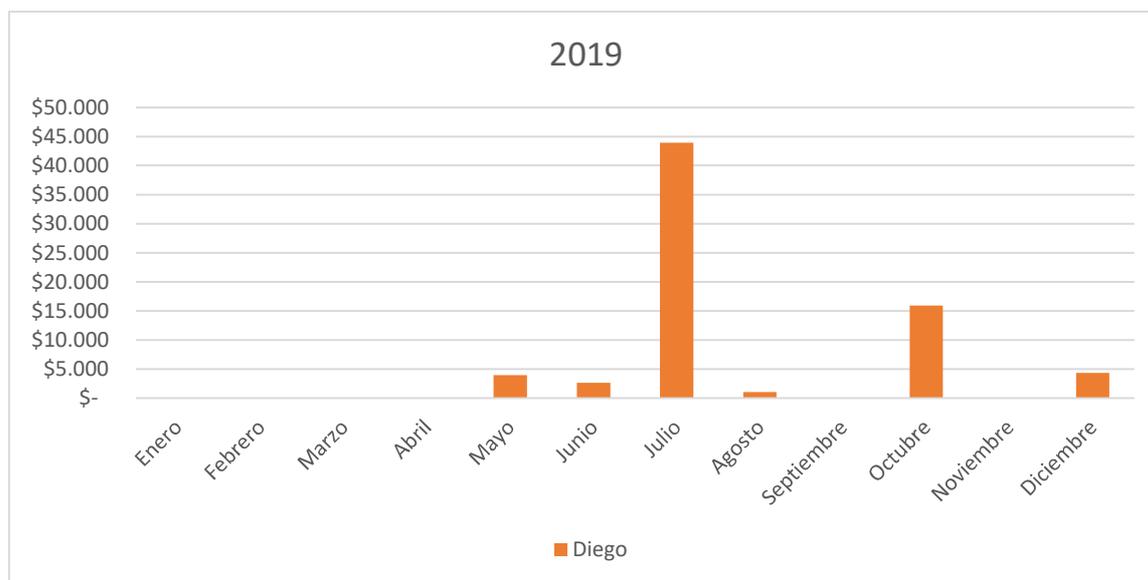
Las utilidades del año 2019 como resultado del ejercicio de la venta Mayorista de equipos de comunicaciones fueron de \$5,080.39

Las dos marcas que acaparan la mayor parte de las ventas locales son Khomp y Yealink, siendo vendidas principalmente por los canales Seteinfo y Hightelecom.





El mes con más ventas fue Julio debido a que en ese mes llegó la importación de Khomp de Brasil y se atendieron órdenes de compra de los meses anteriores.



## 1.2. FABRICANTES

A continuación se describirán los datos y/o hechos relevantes con los principales fabricantes:

- **Yealink Videoconferencia VCS:** Nos apoyaron fuertemente durante el año 2019, principalmente porque querían impulsar las soluciones de video conferencia en Ecuador. Somos los únicos distribuidores que ofrecemos esta marca localmente, debido a que tenemos buena reputación a nivel profesional con la división de voz.
- **Yeastar:** Nos apoyan con las pocas cosas que hemos vendido, y estamos trabajando las grandes cuentas como Movistar para que incluyan la marca dentro de su portafolio.
- **Sennheiser:** Es una marca que tiene potencial, pero se han perdido ventas debido a que no contamos con inventario local, y eso unido con tiempos largos de respuesta de despacho por parte del fabricante.
- **Khomp:** Es una marca que nos ha apoyado mucho para el inicio de nuestras operaciones y para mover la marca localmente. Manejamos inventario local, y se compra directamente a Khomp Brasil, lo que ha permitido vender con buen margen y tener disponibilidad de entrega inmediata lo que ha facilitado el cierre de los negocios.



- **Audiocodes:** Es una marca que no nos apoya en su debida forma, y apoya más a los otros mayoristas locales Telered y Netsys.

### 1.3. OBLIGACIONES

ECUANORDATA se encuentra al día con el departamento de rentas internas, ya que se han pagado todos los impuestos de manera oportuna.

No se tienen obligaciones con bancos locales, y solo se presentan obligaciones por cumplir con los proveedores internacionales Nordata Colombia, Teleksis y Khomp.

Los equipos que operan en ECUANORDATA cuentan con Software licenciado de Sistema Operativo Windows, Office y Antivirus. También se manejan aplicativos que son uso libre bajo licencia open source.

## 2. PERSPECTIVAS PARA EL 2020

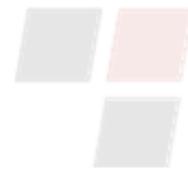
### 2.1. ENTORNO MACROECONOMICO

El panorama de una economía en estancamiento no parece mejorar. Ecuador cerró el 2019 con un crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) de -0,08%, según la reciente estimación del Banco Central del Ecuador. Para el 2020 se proyecta un crecimiento del PIB de 0,7% que, aunque se torne positivo, sigue siendo mínimo e impredecible. Por otro lado, el empleo sigue en decadencia dado que el pleno empleo en los últimos cinco años cayó 10 puntos, mientras que el empleo inadecuado aumenta progresivamente, alcanzando a 56,6% de la población económicamente activa (PEA) en 2019.

Para 2020 se espera una inflación menor a un punto porcentual y en promedio de 0,3%, siendo históricamente uno de los niveles más bajos de los últimos años; entre las causas están los problemas de liquidez, la falta de inversión pública y privada, el deterioro del mercado laboral y, por supuesto, el estancamiento económico. No obstante, es probable que la inflación pueda aumentar ya que, según el compromiso firmado con el FMI, el gobierno debe reducir gradualmente los subsidios a los combustibles por un equivalente del 2% del PIB, pero esto aún está por verse.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Fuente: Gestion Digital / <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/que-le-espera-la-economia-ecuatoriana-en-el-2020>



## 2.2. META DE VENTAS

Debido a la volatilidad del dólar se prevé para el 2020 el poder incrementar en un 50% las ventas del 2019, impulsado principalmente por:

- Cierre de los proyectos de Maresa, Produbanco, y la Universidad Simón Bolívar; que se estuvieron trabajando durante gran parte del año 2019.
- Inicio de venta de las marcas Yealink y Yeastar por parte del Carrier Movistar.

## 2.3. PLAN COMERCIAL

Los objetivos principales son:

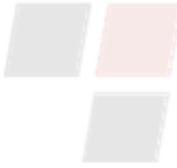
- Incrementar las ventas de los SBC de Khomp, las soluciones de Video conferencia de Yealink, y las Ip PBX de Yeastar para el entorno PYME.
- Expandir las ventas a otros carriers en el país, a través de alianzas estratégicas con canales que ya tienen llegada a ellos o firmando acuerdo marco con los carriers.
- Tener mayor presencia de ECUANORDATA en ciudades diferentes a Quito como los son Guayaquil y Cuenca, visitando a los clientes en estas ciudades durante el transcurso del año.
- Abordar el mercado de comunicaciones unificadas para plataforma TEAMS con soluciones de Yealink y Sennheiser.
- Explorar el mercado de IoT o internet de las cosas a través de llegar a proyectos de la industria 4.0.

## 2.4. MERCADEO

Para el año 2020, se tiene previsto invertir en el rubro de mercadeo a través de las siguientes actividades:

- Dictar certificaciones técnicas de las marcas que manejamos para afianzar nuestra posición de mayorista con alto valor agregado.





- Fidelizar a los clientes a través de conferencias remotas de trabajo con el objetivo de que se pueda mostrar el portafolio de manera personalizada y poder conversar con los clientes de manera más privada de los diferentes proyectos que tienen en curso.
- Penetrar en el mercado de comunicaciones unificadas TEAMS en alianza con Microsoft.
- Realizar roadshow en Guayaquil

### 3. TEMAS RELEVANTES A TENER EN CUENTA

- Si no se invierte en tener inventario local más grande de Yealink de la línea de teléfono IP, el fabricante firmará otro distribuidor mayorista local, lo que nos pone en desventaja local pero siempre han manifestado que respetan los proyectos que hemos estado trabajando de manera personalizada.
- Se recomienda invertir en mercadeo local, para poder incrementar las ventas y posicionar la imagen de ECAUNORDATA como mayorista especializado en comunicaciones unificadas.
- Revisar tener inventario de Sennheiser, ya que las diademas van a tener un % importante de participación en las plataformas de comunicaciones unificadas y plataforma Cloud. El teléfono IP va estar cada vez más relegado y van a ser relevados por diademas de comunicaciones unificadas que se puedan conectar a los diferentes dispositivos que manejan los ejecutivos de hoy.

**DIEGO A. JIMENEZ**  
Gerente  
Ecuandata Comunicaciones Cia. Ltda.

