INFORME DEL GERENTE DE INTELEQ S.A. SOBRE LAS LABORES CUMPLIDAS DURANTE EL AÑO 2010

Quito, 01 de Abril del 2011

A los señores accionistas de:
InteleQ S.A.

En mi calidad de Gerente General de InteleQ., tengo a bien presentar a su consideración el informe de las labores cumplidas durante el año 2010

a) **Consideraciones de carácter general sobre el entorno empresarial en el que se ha desenvuelto la compania.**

El año 2010, veinte y dos años completo de vida de nuestra empresa, que actúa como Representante de Valor Agregado de la empresa Apple Inc., de los Estados Unidos de Norte América, fue un año de reactivacion tanto a nivel mundial como local, esto hizo que tengamos un fuerte Incremento en ventas y por consiguiente crecimos un 26,71% en ventas, lo cual hizo mejorar nuestras utilidades ya que sobrepasamos el punto de equilibrio y el resto fue generación de utilidades. Nuestra marca comercial sigue siendo "MundoMac", marca y locales que con el apoyo de Apple de los Estados Unidos, además que son los únicos en el país de su genero. Al momento contamos con 5 puntos de venta, 4 en la ciudad de Quito y 1 en la ciudad de Guayaquil.
La industria mundial de la computación se ha vuelto cada vez más competitiva y ha exigido de todos los fabricantes y comercializadores de estos productos la disminución de márgenes, ante las drásticas caídas de precios de la competencia, Apple a nivel mundial ha tenido éxito dentro de la industria ya que su reproductor Mp3 es considerado como uno de los mejores productos de la industria lo que ayudo a que el precio de la acción se triplique, esto nos ha ayudado a todos ya que el concepto de MundoMac es justamente aprovechar ese éxito. Ademas a finales del 2010 tuvimos el ingreso al mercado de forma exclusiva del nuevo Ipad, lo que nos dios una consolidación en ventas, fue notorio en diciembre donde crecimos cerca de un 100% contra el 2009. Hemos logrado aumentar margen importando accesorios para estos reproductores, lo que ha mejorado la rentabilidad a pesar de haber aumentado costos.

Nuestro crecimiento se dio prácticamente en todos los locales y también en las ventas corporativas, adjunto cuado de decrecimiento.

OFICINA	2,010	2,009	DIFERENCIA	EN %
TOTAL	7'132.999.13	5,438,991.15		26.71%
CORPORATIVO	482.763.93	687,100.30	-204.336,37	-29.73%
MUNDOMAC PLAZA	1'888.306,57	1,227,364.84	660.941,73	53.85%
MUNDOMAC QUICENTRO	1'914.116,95	1,541,236.16	372.880,79	24.19%
MALL DEL SOL	765.921,85	644,993.61	120.928.24	18.87%
EL CONDADO	359.362,08	322,282.49	37.079,59	11.50%
MUNDOMAC JARDIN	1'659.757,19	1,016,013.75	643.743,44	63.35%

Nuestra filosofía esta encaminada hacia las ventas en volumen a margen bajo, para lo cual entre otras cosas nos ha obligado a mejorar la rotación de inventarios, con la consiguiente mejora en los pedidos al exterior que realizamos, mejorar la rotación de nuestras cuentas por cobrar, incentivar las ventas en nuestros almacenes (Principal, Mundomac Plaza de las Américas, MundoMac Quicentro, MundoMac Mall el Jardín, Condado Shopping y Mall del Sol este ultimo en Guayaquil), eliminar con las ventas a subdistribuidores, todo esto para ser dueños de todo el proceso de importación, distribución, cobro, mantenimiento, postventa y servicio técnico.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
26 MAYO 2011
OPERADOR 08
QUITO

Al momento nuestras ventas directas a clientes son del 100% , mejorando nuestro compromiso con Apple , mientras mas vendamos a clientes finales logramos mas aprobación de nuestro Plan de Negocios con nuestro proveedor principal, además de cumplir con una tendencia mundial en este mercado la cual es ventas directas para poder obtener el mayor margen, esto también significa por el otro lado mayor inversión ya que se debe adecuar las infraestructura para un adecuado y cómodo manejo del cliente final. El hecho de no depender de subdistribuidores para poder rotar el inventario ha hecho que nuestro nivel de obsolescencia en inventarios baje prácticamente a cero, una meta muy ansiada en este tipo de negocio.

Con el animo de llevar a cabo este propósito, hemos cambiado nuestra manera de vender, todo lo que es ventas al Retail lo hacemos en los almacenes con horarios extendidos 7 días a la semana y en nuestras Oficinas Administrativas, en la Av. José Manuel Abascal N39-161 atendemos las ventas corporativas o de empresas, lo que nos permite dar un mejor trato, además de una considerable reducción en costos.
Hemos incrementado la fuerza de ventas, hemos dirigido nuestra inversión en publicidad, hemos dado otras opciones de pago a los clientes, como lo es el hecho de poder cancelar con tarjetas de crédito o créditos bancarios nuestros productos.

Los efectos sociológicos de la dolarizacion nos han ayudado, ya que las cifras de nuestros productos ya no impresionan como antes, hoy son en miles, no en millones.

En conclusión, vivimos el año 2010 en un entorno de recuperacion económica, con el país en un proceso político mas claro, hemos tratado de incrementar nuestro nivel de productividad, con la misma infraestructura. Tomando decisiones correctas en función de tener nuestra información contable y financiera en línea, al día. Marcando las pautas sobre la competencia, obligando a que el resto de distribuidores tomen riesgo teniendo que importar equipos directamente. Hemos logrado estabilizar la situación de la empresa, lo que le deja en una posición mucho mas competitiva.

1.2. Comparación de las metas y objetivos previstos con el cumplimiento real alcanzado en el ejercicio económico materia del Informe
Como mencione en el párrafo anterior, tuvimos un incremento en ventas, nos pusimos una meta de 7 millones de dólares americanos en ventas y pudimos llegar a ingresos de 7'133M, lo que nos da un cumplimiento del 102%%, Nuestro margen bruto se ubico en el 24,09%, cifra normal para este tipo de negocio. Esto se pudo hacer gracias a un manejo individual de ventas, para lo cual aplicamos una política de precios, clara y directa, tratando de ganar clientes en función de buen servicio y respaldo técnico.
Es de destacar que en una economía con baja inflación, InteleQ puede presupuestar y llevar un mejor control de sus gastos, tal es el caso de que por ejemplo los gastos administrativos, $611.861 estuvieron de acuerdo a expectativas, estos gastos se vieron controlados gracias a estabilidad de salarios, servicios públicos y privados que requerimos para nuestro desenvolvimiento. Estos gastos corresponden al 43,38% de nuestro margen, todo esto gracias a políticas equilibradas de salarios, activos y demás componentes de esta línea de gastos.
Los gastos de ventas se situaron en $788.614, siendo el principal componente del mismo, los gastos de comisiones de ventas (incrementaron al cumplir las metas), publicidad, piso de las tarjetas de crédito, gastos de viaje e instalación. Se incrementan importantemente el rubro viajes al exterior, que el año anterior, con el fin de mantener las buenas relaciones con el proveedor fueron frecuentes, inclusive tuve que asistir a ferias mundiales de la marca, con los consabidos gastos que significan estos desplazamientos
Los Gastos se incrementaron un 8,5% con respecto al 2009, que si restamos la inflación el incremento bordearía un 4% lo que es bastante bueno con un negocio en cremiento.

1.3. Cumplimiento de las disposiciones del Directorio y Junta General de Accionistas
Se dio cumplimiento a las disposiciones del directorio referente a las disposiciones encomendadas. La empresa actualmente es una Sociedad Anonima de un solo propietario, se cumplieron todas las disposiciones, legales, tributarias, etc.

1.4. Aspectos administrativos, laborales y legales.
Operamos durante el año 2010, en las oficinas Av. José Manuel Abascal N39-161, este cuenta con nuevos muebles, divisiones modulares, alfombrado, iluminación y servicios adicionales, los cuales brindan la comodidad que nuestro cliente necesita para poder decidirse a comprar uno de nuestros equipos.
Los sistemas de Control Interno están automatizados en base a equipos Apple, nuestro sistemas administrativos fueron adquiridos a la Proveedatos y nuestra empresa contratada Stratega para llevar la contabilidad maneja saldos a través del sistema Siscom SISTEMA CONTABLE. Nuestro personal es calificado y entrenado, A todo el personal hemos impartido entrenamiento especialmente en el área de computadoras personales.
Para la provisión de servicios requeridos por el giro de nuestro negocio y que no podemos hacerlo con personal interno, principalmente para el tema de Comercio Exterior e Importaciones, obtenemos los servicios de empresas especializadas en esta y otras materias, buscando siempre la excelencia.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
26 MAYO 2011
OPERADOR 08
QUITO

1.5. Análisis de aspectos operacionales relacionados con la producción y comercialización del ejercicio económico al que se refiere el informe.
InteleQ mantiene dos tipos de comercialización, corporativo a través de nuestra oficina en la Avenida Abascal, lo que representa un 6.7% de sus ventas totales y directamente al publico a través de nuestros locales MundoMac. Dada la estrategia actual, InteleQ empuja las ventas directas ya que estas producen un mejor margen, y además mejora nuestro flujo de caja, las ventas corporativas se caracterizan por margen mas bajo y plazo de cobro mas alto.
Nuestro mercado objetivo esta básicamente en el mercado DE PERSONAS NATURALES, HOGARES, gráfico, el mercado educativo, sobre todo por la facilidad de uso de nuestras computadoras, IPOD E IPADS Estamos incursionando con éxito en el mercado de Usuarios de Primera Vez por la facilidad y confiabilidad de nuestros equipos. Ahora tenemos un rubro muy importante que es el Ipod con todos sus accesorios lo que nos ayudara en volumen y margen.

La labor de nuestro personal de ventas ayudaron a poner en efecto y sacar el mayor beneficio de las campañas de publicidad, tanto en imagen como de producto.

La obsolescencia es cada vez un problema mas serio, en el mundo de la informática, donde los clientes están informados el mismo día que salen productos nuevos, gracias a políticas de liquidación oportuna, el nivel de obsolescencia de InteleQ fue nula. además contamos con el apoyo de Apple USA la cual nos protege el inventario ante posibles disminuciones de precios o cambio de productos. Semanalmente reportamos nuestro inventario a Casa Matriz Apple Latin América.

El área técnica permanece tercerizada con la empresa Apptek, la cual cubre todo tipo de soporte técnico y garantías a nuestros clientes.

1.6. Análisis de la situación Financiera al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con ejercicios precedentes y metas fijadas para el ejercicio materia del Informe.

EN MILES DE DOLARES	2006	2007	2008	2009	2010
TOTAL DE INGRESOS	5'301.534	5'799.628	6'571.415	5'592.626	7'132.999
COSTO DE VENTAS	4'263.410	4'666.339	5'237.004	4'331.174	5'748.210
GASTOS ADMINISTRATI VOS	656.158	631.387	666.383	467.346	611.861
GASTOS DE VENTAS	234.969	280.395	579.795	693.264	788.614

LIQUIDEZ	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
RAZON CORRIENTE	1,49	1,61	1,65	1.83	1.46	1.33	1.30
PRUEBA ACIDA	0,66	0,92	1,17	1.32	0,74	0,73	0,85
INDICES DE ENDEUDAMIENTO							
RAZON DE DEUDA	1,46	2,05	1.45	1.69	2.14	2.08	2.53
NIVEL DE ENDEUDAMIE	46%	48,6%	69%	66%	46,7%	47,9%	71.6%

INDICES DE RENTABILIDAD	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**	**2008**	**2009**	**2010**
MARGEN BRUTO	0,15%	0,78%	1.95%	2,09%	1,22%	1,80%	2,28%
RENTABILIDAD DE CAPITAL	2,4%	9,79%	31.83%	34,72%	16.71%	21,89%	30,95%

1.7 Recomendaciones a la Junta General de las políticas y estrategias para el cumplimiento de objetivos en el siguiente ejercicio económico

El ejercicio económico del 2011 presenta numerosos retos para esta gerencia, en primer lugar con una economía dolarizada, se podrá tener una mejor perspectiva diaria de los resultados de la empresa, es indudable que para mejorar la posición financiera habrá que vender mas a un mayor margen, caso contrario los gastos tienden a subir y los ingresos a bajar.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
26 MAYO 2011
OPERADOR 08
QUITO

Por otro lado habrá que tener especial énfasis en:

a) Cuidado con la obsolescencia del Inventario.
b) *Estricto control* de los gastos generales y administrativos a fin de cuidar los resultados de la compania.
c) Reducir al máximo los gastos administrativos y de ventas, mejorando el capital de trabajo

d) Mejorar los niveles de control interno.
e) Mejorar los niveles de cobranza.
f) Incrementar nuestras ventas en la oficina de Guayaquil.
g) Incrementar las Ventas con MundoMac a niveles de 9MM
h) Mejorar las relaciones con el proveedor principal, mejorar los despachos, por ende la rotación de inventarios.
i) Reducción adicional de personal al mínimo necesario, adecuar infraestructura al nivel de ingresos actual
j) Promociones trimestrales de productos a fin de mejorar ventas
k) Mejorar ventas de producto estrella, IPAD
l) Continuación y seguimiento del Juicio a Proveedatos, pedir restitución de valores y daños y perjuicios.
m) Aumentar el numero de proveedores del exterior para diversificar las adquisiciones y no depender de un solo proveedor

De acuerdo a la resolución de la Superintendencia de Compañías numero 04.Q.IJ.001, del 10 de marzo del 2004, debo señalar que la compañía a dado cumplimiento y observado fielmente la norma de Propiedad Intelectual, de marcas y patentes y Derechos de Autor respecto a los procesos administrativos y de procesamiento de datos

Es todo cuanto puedo informar, poniéndome desde ya a sus órdenes para cualquier ampliación o aclaración de lo antes expuesto en el informe.

Esteban González Artigas
Gerente General
InteleQ

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
26 MAYO 2011
OPERADOR 08
QUITO