

46099

**INFORME DEL GERENTE DE INTELEQ S.A. SOBRE LAS LABORES CUMPLIDAS DURANTE  
EL AÑO 2007**

Quito, 01 de Abril del 2007

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 7

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

El año 2007, décimo noveno año 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 considerado como un año con relativa estabilidad económica, todo nuevo gobierno, genera expectativas, pero el mantenimiento de la dolarización, contribuyo principalmente a una estabilidad de precios, opciones de financiamiento, mejora en las tasas de interés, lo que nos llevo a tener un modesto crecimiento en ventas de aproximadamente un 9,5% con relación al año 2006. El incremento se produce principalmente por la estabilización en ventas de nuestros almacenes, los cuales operan con la denominacion "MundoMac", los cuales cuentan con el apoyo de Apple de los Estados Unidos, además que son los unicos en el país de su genero. En Mayo del 2007 abrimos nuestro Almacen en Mall del Sol en Guayaquil con los que sumamos 4 almacenes, este almacen arranco con un discreto desempeño.

La industria mundial de la computación se ha vuelto cada vez mas 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. Hemos logrado aumentar margen importando accesorios para estos reproductores, lo que ha mejorado la rentabilidad a pesar de haber aumentado costos.

Guayaquil esta en crecimiento, el año pasado ya apporto con un 19% de las ventas totales, creciendo en un 4% contra el total de ventas del año anterior. Una de las pocas alternativas que tenemos para incrementar las ventas en esta marca es invirtiendo en la apertura de estos Almacenes, ya que cambian la conceptualizacion de cómo la gente compra tecnología. Hemos recurrido a endeudamiento bancario para poder incrementar el negocio, lo que de igual manera nos incrementa los gastos financieros, esperamos que luego de 2 años, una vez cancelado el crédito bancario, podamos ver los resultados de la inversión.

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 el consiguiente mejora en los pedidos realizados, mejorar la rotación de nuestras cuentas por cobrar, incentivar las ventas en nuestros almacenes ( Principal, Mundomac Plaza de las Americas, MundoMac Quicentro, Riocentro los Ceibos y Mall del Sol estos dos ultimos en Guayaquil ), terminar con las ventas a subdistribuidores, todo esto para ser dueños de todo el proceso de importación, distribución, cobro, mantenimiento, postventa y servicio técnico.

A mediados del 2007 nos vimos obligados a obtener financiamiento bancario en el orden de \$ 150.000,00 la implementación de nuestro almacén en Mall del Sol, donde los costos fuertes son el inventario y la rotación del mismo, el financiamiento es a 36 meses plazo, con cuotas mensuales lo que alivia nuestra liquidez. De esta cifra la mitad fue para el local y la diferencia para aumentar nuestros inventarios.

Al momento nuestras ventas directas a clientes son del 100% , mejorando nuestro compromiso con Apple , mientras mas vendamos a clientes finales 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 nuestro 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 dolarización 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 2007 en un entorno estable económico, con el país en un proceso político incierto, 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 más 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 cumplimiento satisfactorio a lo que se planeo materia de ventas, el año pasado, nos pusimos una meta de 6 millones de dólares americanos en ventas y pudimos llegar a ingresos de 5'799M, lo que nos da un cumplimiento del 96,6%, Nuestro margen bruto se ubico en el 24,28%, 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, \$631.387 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 55.69% 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 \$280.395, siendo el principal componente del mismo los mismos son publicidad, piso de las tarjetas de crédito, gastos de viaje e instalación y remodelación de las oficinas. 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

Hay un crecimiento del 33% en gastos, debido básicamente a la creación del almacén lo cual demando una inversión inicial fuerte, además del incremento en los gastos financieros debido a los prestamos recibidos..

### **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 2007, 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.*

El año 2007 talvez fue el año más difícil administrativamente para la empresa, empiezo la exposición del tema :

A mediados del mes de junio renunció el contador, del cual descubrimos con posterioridad la apropiación de valores en efectivo de las ventas realizadas en matriz, situación que fue cubierta por el seguro los primeros meses del 2008.

Ante el incremento transaccional nuestro sistema anterior contable el MBA 3 estaba lento en el proceso, decidimos invertir en uno nuevo, luego de las respectivas cotizaciones, lamentablemente los decidimos por uno llamado PAC, que fue cancelado en su totalidad a la empresa proveedora, Proveedatos del Ecuador S.A.

Empezamos el proceso de migración, en el caso de los inventarios creando producto por producto e ingresando el físico real de cada punto de venta, el resto de saldos iniciales se ingreso el balance arrojado por el MBA a Agosto 31 del 2007.

Al ver que las únicas personas que operaban el sistema fluidamente era la gente de la mencionada empresa, decidí solicitarles que además se hagan cargo de la parte contable de la empresa, con los siguientes ofrecimientos:

He copiado el archivo que me envío la compañía y he puesto nuestra experiencia en la parte siguiente:

### **Beneficios**

**AUMENTAR GANANCIAS Y PROFIT.** Simplifique sus procesos contables eliminando largas y complicadas tareas para enfocar sus recursos en aumentar las ventas.

- En este punto podemos ver que nunca he llegado a tener la información contable al día, no he tenido un estado de pérdidas y ganancias desde que contratamos a la compañía, los balances recibidos a Diciembre a mi parecer constan de grandes interrogantes, balance que debe ser auditado, pero lastimosamente no tenemos contraparte para poder hacerlo, ya que la compañía abandonó el contrato

**DECISIONES INTELIGENTES.** Obtenga informes profesionales para ayudarle a tomar decisiones que reflejen solamente resultados positivos.

- Al no tener la data mal podemos tener o tomar decisiones inteligentes, hemos caminado desde septiembre totalmente a ciegas

**AUMENTO DE PRODUCTIVIDAD.** Garantice un manejo profesional del sistema administrativo contable financiero con personal capacitado para explotar todos los recursos del mismo.

- No nos ha permitido tomar una sola decisión, nos ha creado todos los problemas inimaginables, ya que nos hemos retrasado en la presentación de información a Bancos, SRI, autoridades.

**PAZ Y TRANQUILIDAD.** Viva tranquilo sabiendo que su contabilidad será manejada por profesionales y sus impuestos siempre se encuentran en orden y a tiempo.

- Les quedo grande la empresa, nos pusieron a manejar la contabilidad a una persona junior, con desconocimiento de todo lo que implicaba, además que era restringida en el tiempo que debía pasar en la empresa por lo que se atraso y acumulo todo.
- Agregó además que el sistema nunca funciono bien, siempre necesitábamos que gente de Proveedatos suba, igrese, modifique información o procesos
- El sistema de tarjeta de Credito no funciona hasta noviembre por lo que el retraso en cuentas por cobrar fue de más de 9000 transacciones, me quedan dudas de que el momento de igualar este proceso haya sido hecho a cabalidad.

**INFORMACIÓN CONFIABLE.** Tenga la seguridad de que la información presentada sobre su empresa es real.

- Podemos ver en una serie de balances en diferentes fechas la manipulación de las cifras, un ejemplo, en el balance preliminar que se me entrego constaba una cifra de 650M en cuentas por cobrar, luego de exigir que no se había ingresado la información de las tarjetas de credito pagadas esta cifra bajo a 250M y hemos encontrado que faltan movimientos a bajar.

**CUMPLIMIENTO DE OBLIGACIONES TRIBUTARIAS SIEMPRE A TIEMPO.** Asegúrese de que su empresa cumpla con las obligaciones tributarias siempre a tiempo de la forma correcta.

- Esta empresa siempre estubo al día en sus asuntos fiscales y de gobierno, a raíz de la contratación con esta empresa, no se pago el IVA de Diciembre a a tiempo por lo que fuimos observados por el SRI.
- No se ha presentado los anexos transaccionales de los meses de Octubre y Noviembre, situación que nos traera problemas posteriores.

**MAYOR CONTROL INTERNO.** Por ser el personal contable independiente puede estar seguro de que la contabilidad de la empresa es llevada sin desvíos ni fraudes.

- Esta empresa nunca fue capacitada al nivel de que podamos ver de donde y como salen las cifras, al haber sido abandonado el proceso no tenemos contraparte.

**SIN FRAUDES.** Olvídense de cualquier desconfianza que su personal contable pueda transmitir con los resultados de su contabilidad.

- No lo sabremos hasta no hacer la auditoria, la cual nos puede arrojar pérdidas contable.

**PRIVACIDAD DE LA INFORMACION.** Puede estar seguro de que la información de su empresa jamás será revelada a terceros ya que firmamos un contrato de confidencialidad que le asegura a usted que su información siempre será mantenida en privado.

- Fue tan grave este asunto, que la empresa Proveedatos llevo a revisar que cheques estabamos girando.

**CONSULTORIA POR UN EQUIPO MULTIDISCIPLINARIO.** Recibe asesoría por profesionales capacitados en administración, contabilidad, finanzas y jurídica.

- No tienen ningún equipo, es más son personas inmaduras e irresponsables.

**MANEJO DE NOMINA Y RECURSOS HUMANOS.** Supervise sus pagos de nomina con la certeza de que se han realizado con todos los controles necesarios.

- La nomina estubo lista en el mes de Noviembre y es realmente complicado su uso

**IGUALAR LA CONTABILIDAD AL DIA.** Si su empresa se encuentra en una etapa de desorden contable, nuestro servicio lo pone al día y mantiene tal organización.

- A pesar de haber pactado un valor para igualar la contabilidad de que se ofrecieron muchos días para entregar información, partiendo desde Noviembre del 2007, nunca se ha hecho entrega formal de información alguna.

**EFICIENCIA Y ECONOMÍA.** Pague solo por un servicio de primera y sienta los frutos inmediatamente del cambio en sus gastos de contabilidad hacia un servicio profesional.

- Inmoralmente se me envío un correo electrónico el mes de enero en el cual se me incrementaba el costo por el servicio casi en un 100% además de tratar de fijar un tema de soporte y mantenimiento del costo del paquete para 1 año.

Hice mi resumen de esta pesima experiencia para la empresa tomando su propia propuesta para que los accionistas y los Señores de la Superintendencia puedan ver el incumplimiento total del contrato de contabilidad, en cuanto al sistema:

Compramos el paquete en su totalidad pagando la suma de 15 mil dolares, el paquete esta compuesto de los siguientes modulos :

- Contabilidad General, este modulo no logra consolidar la información del resto de mayores, por lo que no da el resultado final que serian estados de pérdidas y ganancias y balance general al día

- Bancos, funciona a medias ya que no se nos capacito de la totalidad
- Activos Fijos, suponemos que funciona, al no obtener un balance no sabemos con certeza su funcionamiento
- Integrador, no sabemos para que sirve, estuvo siempre bajo la responsabilidad de proveedatos
- Pedidos a Clientes, nunca funciono
- Facturación, actualmente usado por Inteleq.
- Inventarios, actualmente usado por Inteleq.
- Clientes, actualmente usado por Inteleq
- Estadísticas, brinda muy pocos datos que no cuadran contra los mayores
- Ordenes de Compra, nunca se puso en funcionamiento, no sabemos si funciona o no
- Proveedores, nunca fue explicado en su totalidad
- Compras y Retenciones, nunca fue explicado en su totalidad
- Rol de Pagos, difícil de operar, nunca fue explicado en su totalidad
- Generador de Menus, nunca fue explicado en su totalidad
- Procesos Generales, nunca fue explicado en su totalidad
- Usuarios y perfiles, nunca fue explicado en su totalidad
- Soporte, Se nos propuso \$ 1500 dolares al mes por darnos el soporte.

**En Conclusión :**

- Un sistema que no consolida la información de los modulos, para obtener resultados finales
- Un sistema altamente dependiente de la gente de Proveedatos para que funcione
- No se nos brindo la capacitacion adecuada
- No cumple las expectativas a nivel costo/beneficio

Srs accionistas como podran ver, fuimos engañados en los dos contratos con esta compania por lo que sugiero :

- 1.- Contratar una auditoria a fin de reacer la contabilidad de la empresa los meses septiembre – diciembre 2007, desechando la información presentada por proveedatos
- 2.- Presentar al SRI en base a la información que arroja el sistema los impuestos, quedando pendiente después hacer cualquier ajuste con las autoridades
- 3.- Pedir prorroga a la Superintendencia de Companias a fin de presentar el balance auditado al 2007
- 4.- Inicial las acciones legales para la restitution de los valores pagados mas los daños y perjuicios que esta compania nos ha realizado.
- 5.- Una vez contratada la Cia Estratega para que maneje la contabilidad, comenzar a cotizar una empresa que nos venda un sistema de computo bajo las siguientes premisas :
  - 1.- Que sea compania establecida bajo sociedad, de ninguna manera unipersonal
  - 2.- Que los contratos presenten premios y multas a fin de poder exigir los incumplimientos
  - 3.- que brinde algunas facilidades, como fechas valores, integración, etc.

**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 15%% de sus ventas totales y directamente al publico a través de 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 gráfico, el mercado educativo y usuarios finales, sobre todo por la facilidad de uso de nuestras computadoras. 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	2003	2004	2005	2006	2007
TOTAL DE INGRESOS	2'757.665	2'920.589	4'293.709	5'301.534	5'799.628

