

**INFORME DEL GERENTE DE INTELEQ S.A. SOBRE LAS LABORES CUMPLIDAS DURANTE  
EL AÑO 2008**

Quito, 01 de Abril del 2009

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 2008

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

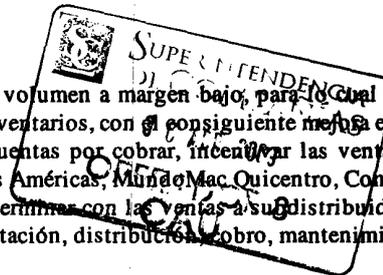
El año 2008, veinteavo año completo de vida de nuestra empresa, que actúa como Representante de Valor Agregado de la empresa Apple Inc., de los Estados Unidos de Norte América, fue considerado como un año con relativa estabilidad económica, todo nuevo gobierno, genera expectativas, pero el mantenimiento 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 buen crecimiento en ventas de aproximadamente un 15,36% con relación al año 2007. El incremento se produce principalmente por la estabilización en ventas de nuestros almacenes, los cuales operan con la denominación "MundoMac", los cuales cuentan con el apoyo de Apple de los Estados Unidos, además que son los únicos en el país de su genero. En Octubre del 2008 remodelamos a Premium Reseller los locales de la Plaza de las Américas y del Mall del Sol en Guayaquil. Además en Diciembre abrimos un mini store en el Centro Comercial el Condado. En Febrero del 2009 abrimos otro almacén el Mall el Jardín. Con esto sumamos 4 almacenes en Quito y 1 en Guayaquil, ya que se tomo la decisión de cerrar el almacén situado en Riocentro Los Ceibos en Guayaquil.

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 21% de las ventas totales, creciendo en un 6% 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 conceptualización 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, incrementar las ventas en nuestros almacenes ( Principal, Mundomac Plaza de las Américas, MundoMac Quicentro, Condado Shopping y Mall del Sol! este ultimo en Guayaquil ), terminar con las ventas a sus distribuidores, todo esto para ser dueños de todo el proceso de importación, distribución, cobro, mantenimiento, postventa y servicio técnico.

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 2008 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 7 millones de dólares americanos en ventas y pudimos llegar a ingresos de 6'571M, lo que nos da un cumplimiento del 92.86%, Nuestro margen bruto se ubico en el 25.47%, 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, \$579.795 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 \$666.383, 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 2008, 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 contratada para llevar la contabilidad maneja saldos a trabes del sistema Syscom.. 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.

### **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 13,6% 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	2004	2005	2006	2007	2008
TOTAL DE INGRESOS	2'920.589	4'293.709	5'301.534	5'799.628	6'571.415
COSTO DE VENTAS	2'420.864	3'519.692	4'263.410	4'666.339	5'237.004
GASTOS ADMINISTRATIVOS	356,531	492.438	656.158	631.387	666.383
GASTOS DE VENTAS	95.748	208.212	234.969	280.395	579.795

LIQUIDEZ	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
RAZON CORRIENTE	1.73	1,89	1,49	1,61	1,65	1.83	1.46
PRUEBA ACIDA	0.74	0.85	0,66	0,92	1,17	1.32	0,74

INDICES DE ENDEUDAMIENTO	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
RAZON DE DEUDA	1,66	1,61	1,76	1,46	2,05	1,45	1,69
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	65,74%	68,63%	75,97%	46%	48,6%	69%	66%

INDICES DE RENTABILIDAD	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
MARGEN BRUTO	0,79%	0,90%	0,15%	0,78%	1,95%	2,09%	1,22
RENTABILIDAD DE CAPITAL	13,33%	12,94%	2,4%	9,79%	31,83%	34,72%	16,71%

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

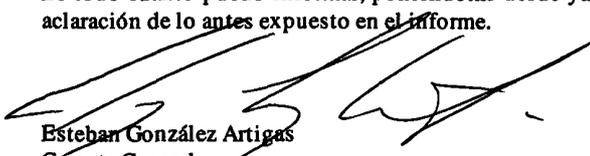
El ejercicio económico del 2009 presenta numerosos retos para esta gerencia, en primer lugar con una economía dolarizada, se podrá tener una mejor perspectiva diaria de los resultados de la empresa, es indudable que para mejorar la posición financiera habrá que vender mas a un mayor margen, caso contrario los gastos tienden a subir y los ingresos a bajar. Además que se empezara a sentir la crisis desatada por los problemas financieros de los Estados Unidos.

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 compañía.
- 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 7MM
- 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, Ipod
- l) Continuación y seguimiento del Juicio a Proveedatos, pedir restitución de valores y daños y perjuicios.

De acuerdo a la resolución de la Superintendencia de Compañías numero 04.Q.II.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 ordenes para cualquier ampliación o aclaración de lo antes expuesto en el informe.



Esteban González Artigas  
Gerente General  
InteleQ