INFORME DE GERENCIA GENERAL DE

INACORPSA DE ECUADOR S. A.

Como resultado de la crisis mundial que se presentó a finales de 2.008 y las consecuencias que se vivieron en el año anterior, la operación tuvo que recurrir a la implantación de varias estrategias comerciales para palear estos impactos. Como resultado los ingresos fueron más altos que el año anterior y las utilidades significativamente superiores que el mismo período.

Situación económica y política: La situación socio-económica del país ha seguido siendo incierta por la aplicación de medidas tributarias y fiscales y por la falta de inversión extranjera. La inflación alcanzó el 4.36% y el crecimiento económico según el gobierno central fue de casi el 3%. Los negocios en el sector corporativo han seguido su tendencia a la baja y el gobierno ha sido el mayor cliente en compras de tecnología.

Area Comercial: Para reafirmar el crecimiento profesional de esta área se procedió a implantar un sistema de medición y seguimiento de habililidades en el trabajo que dio como resultado una serie de entrenamientos que han empezado a dar sus frutos. El personal de esta área ha conseguido un importante logro en términos de cumplimiento de planes de venta anual.

IBM sigue siendo el mayor contribuyente de los resultados de 2.009, obtuvimos un crecimiento del 33% año sobre año y 115% de sobrecumplimiento de la cuota de ventas. La inclusión de estrategias financieras dentro del negocio de IBM ha dado como resultado un mejor margen y la obtención de las ventas antes mencionadas.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
26 ABR. 2010
OPERADOR 10
QUITO

Los productos de Lenovo han ido tomando posición ganadora dentro de muchos clientes privados y públicos gracias a las innovaciones tecnológicas. Se logró un crecimiento del 10% sobre los resultados de 2.008 y se alcanzó el 96% sobre el caso de ventas. La venta de computadores portátiles y opcionales han sido los puntales para los resultados.

La falta de negociaciones en el sector corporativo tuvo su mayor incidencia en la venta de productos de Hewlett Packard. Esta situación dio como resultado que logremos un 87% del plan anual y que no se muestre crecimiento sobre el 2008. La venta de productos de ingeniería y la focalización en negocios en Guayaquil también tuvieron un aporte importante en los resultados.

Con respecto a los equipos Xerox tuvimos un crecimiento del 25% con respecto

al año anterior y el cumplimiento fue del 106% sobre la cuota de ventas. Una mejora en la mezcla de productos y la disponibilidad inmediata de los mismos ha sido una medida acertada.

La división de suministros Xerox tuv0 un crecimiento del 23% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 104% sobre la cuota de ventas. La inclusión de una cantidad de distribuidores en Quito y en Guayaquil ha ayudado a expandir el negocio y el mejor relacionamiento con los concesionarios ha sido la base para estos resultados.

El caso de Red Hat ha sido el de mayor éxito. Se logró un 122% del plan de ventas y un crecimiento del 71% sobre el año 2009. La red de distribuidores ha sido entrenada y capacitada para la venta de estos productos y de alguna manera la independencia con la que se ha operado garantiza un mejor futuro para esta línea de negocio.

Como resumen, el área de mayoreo, que incluye todos los productos antes mencionados, obtuvo un cumplimiento del 101% del plan y un crecimiento de 17% sobre los resultados del año 2.008

Con respecto al negocio de servicios se logró un 80% de la cuota anual. Sin embargo se incluyó una posición para liderar este grupo de líneas de negocio y se redireccionaron esfuerzos y estrategias tendientes a conseguir un mejor desempeño del personal y por consiguiente un crecimiento de los resultados.

Comparando las cifras alcanzadas contra el plan de operaciones, se obtuvo un 100% en ventas, 130% en utilidad bruta, 118% en gastos generales, 130% de utilidades.

Area Financiera: Varias estrategias se aplicaron durante el año 2.009. En primer lugar, se hizo un crédito con Produbanco para capital de trabajo. Esta facilidad influyó en oportunidades de negocios que se pudieron realizar a través de prepagos con los consiguientes réditos. Se ofreció financiamiento a ciertos canales para ventas de montos importantes con el consiguiente ingreso por este concepto. Se modificó la medición de los índices de cobranzas a número de días y se hizo un esfuerzo adicional en la calificación de crédito para evitar problemas de cobranzas. Se ha recuperado un 80% de la cartera corriente en 30 días y el promedio alcanzó los 35 días de recuperación. Con respecto a los inventarios también se modificó la medición a días de inventario y se registró un comportamiento excelente. El promedio de todos los productos es de 35 días lo cual nos da una rotación de casi 10 veces al año. Las diferencias fueron de menos del 1% y se castigó inventarios obsoletos. Se mantiene la política de dos importaciones mensuales que garanticen la rotación y mejoren el flujo.

Se ha cancelado las obligaciones a los proveedores en forma puntual, teniendo saldos consecuentes con la operación y cuadrados con cada uno de ellos.

Provisiones e Inventarios: Se han realizado las provisiones necesarias para contrarrestar las pérdidas por falta de pago de clientes, para obsolescencia y diferencias en el inventario.

Personal: Las disposiciones gubernamentales relativas a incrementos de salarios y cambios en la composición de los mismos fue acatado en su totalidad, lo cual impactó a la base de gastos. Al fin del período contamos con 42 empleados de los cuales, 15 están en el área administrativa y el resto en la parte comercial y técnica. Las obligaciones patronales han sido cumplidas a cabalidad en tiempo y en forma.

Adjunto los estados financieros correspondientes y cualquier información adicional que requieran está a su disposición.

Amparo de Rodriguez
GERENTE GENERAL
Inacorpsa del Ecuador S.A.