

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE

INACORPSA DE ECUADOR S. A.

En términos generales, el año 2010 ha sido uno de los mejores en resultados, gracias a un seguimiento permanente de las variables que afectan al negocio. Este seguimiento se ha realizado a través de procesos implantados y como resultado los ingresos fueron más altos que el año anterior y las utilidades significativamente superiores que el mismo período.

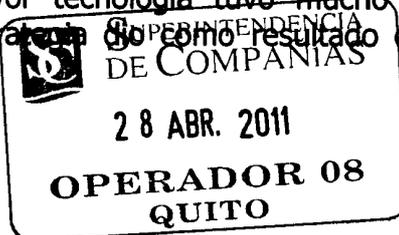
Situación económica y política: La situación socio-económica del país ha sido buena a pesar del crecimiento del PIB. La inyección de recursos que ha hecho el gobierno central en la economía y la implementación de las compras a través del portal hicieron que éstas fueran mas continuas en el sector gobierno. La inflación alcanzó el 3.33% 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 nuevamente, ha sido el mayor cliente en compras de tecnología.

Area Comercial: La reestructuración que se hizo en esta área dio los resultados esperados, ya que el crecimiento profesional del personal es visible, no sólo a través de los importantes logros conseguidos en términos de cumplimiento del plan, pero también en el desempeño de cada uno de los componentes del departamento.

IBM sigue siendo uno de los jugadores más importantes en los resultados de 2.010, obtuvimos un crecimiento del 41% año sobre año y 126% 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.

En el caso de los productos de Lenovo se ha mejorado de manera ostensible la parte logística, lo cual ha dado como resultado unas ventas bastante más significativas, sobre todo porque se ha colocado equipos en empresas privadas importantes y dentro del sector gobierno. Se logró un crecimiento del 42% sobre los resultados de 2.009 y se alcanzó el 122% sobre el caso de ventas. La disponibilidad de varios modelos de computadores portátiles y opcionales han sido los puntales para los resultados.

Un pequeño cambio en la mezcla de productos de Hewlett Packard y la focalización en equipos de mayor tecnología ~~tuvo mucho~~ que ver en los resultados alcanzados. Esta estrategia ~~no~~ como resultado que logremos un



102% del plan anual y que el crecimiento sobre el 2009 sea del 21%. La contribución de los negocios en Guayaquil también fueron un aporte importante en los resultados.

Gracias a un estricto control de inventarios, los productos Xerox se han convertido en el mayor contribuyente de los ingresos, entre equipos y suministros representan el 28%. En equipos Xerox tuvimos un crecimiento del 52% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 130% sobre la cuota de ventas. Vale la pena indicar que fuimos premiados como el mejor vendedor del país en el año 2010.

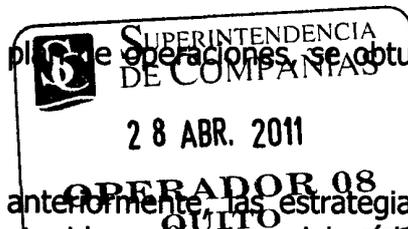
En el caso de suministros Xerox tuvimos un crecimiento del 39% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 121% sobre la cuota de ventas. La inclusión de una cantidad de distribuidores en Quito y en Guayaquil ha ayudado a expandir el negocio y el mejor relacionamiento con los concesionarios ha sido la base para estos resultados.

Hemos culminado la etapa de fortalecimiento de aprendizaje de productos Red Hat lo cual ha hecho que tengamos una cantidad de negocios pequeños así como otros de mayor envergadura y que los resultados sean bastante mejores que lo esperado. Se logró un 127% del plan de ventas y un crecimiento del 49% sobre el año 2009.

Como resumen, el área de mayoreo, que incluye todos los productos antes mencionados, obtuvo un cumplimiento del 120% del plan y un crecimiento de 38% sobre los resultados del año 2.009

Con respecto al negocio de servicios se logró un 100% de la cuota anual y un crecimiento del 40% sobre el año 2009. Estos resultados se han conseguido gracias a una focalización de servicios y a la implantación de algunas estrategias de mercadeo que han hecho posible la consecución de más clientes y la inclusión de varios servicios que no se prestaban. A pesar de que la meta de contribución de ingresos todavía no se alcanza, ya representa un 5% y un 21% de la utilidad bruta.

Comparando las cifras alcanzadas contra el plan de operaciones se obtuvo un 110% en ventas y 98% en utilidad bruta.



Area Financiera:

Como se explicó anteriormente, las estrategias que se aplicaron durante el año 2.009 se han mantenido en términos del crédito con Produbanco para capital de trabajo, la participación en oportunidades de negocios que se pudieron realizar a través de prepagos con los consiguientes réditos y el financiamiento a ciertos canales para ventas de montos importantes con el consiguiente ingreso por este concepto. Se siguió el proceso de 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 85% de la cartera corriente en 30 días y el promedio alcanzó los 32 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.

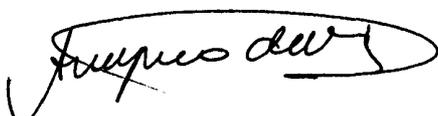
Se ha cancelado las obligaciones a los proveedores en forma puntual, teniendo saldos consecuentes con la operación y cuadrados con cada uno de ellos.

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.

inacorp
S.A. del Ecuador


Gerente
1704239878

