



INFORME DE GERENCIA GENERAL DE
INACORPSA DE ECUADOR S. A.

Los resultados alcanzados en el año 2011 fueron realmente buenos, no sólo por los logros financieros sino también por los comerciales. En términos generales, sobrecumplimos las metas trazadas en el plan y reforzamos muchos procesos internos ligados a las variables que afectan al negocio. Como resultado los ingresos fueron más altos que el año anterior y las utilidades significativamente superiores que el mismo período.

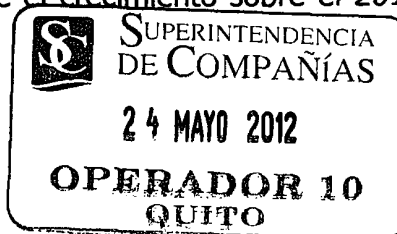
Situación económica y política: La situación socio-económica del país siguió el comportamiento del año anterior por la permanente inyección de recursos por parte del gobierno central en la economía. La inflación alcanzó el 5.31% y el crecimiento económico según el gobierno central fue de casi el 8%. 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 modificación en el esquema de cobertura dio sus frutos y se logró recuperar algunos clientes y reforzar la relación comercial con los más importantes. Las iniciativas de mercadeo que se fueron dando cada trimestre incrementaron el nivel de fidelidad de los canales y eso derivó un mayor número de transacciones en el año.

Con respecto a las marcas que representamos, en el caso de IBM sigue siendo uno de los jugadores más importantes en los resultados de 2.011, obtuvimos un crecimiento del 20% año sobre año y 108% de sobrecumplimiento de la cuota de ventas. El cuidado en los términos de venta ha dado como resultado un mejor margen y la obtención de las ventas antes mencionadas.

En el caso de los productos de Lenovo, a pesar de los buenos resultados no logramos cumplir con el objetivo planteado. Se logró un crecimiento del 7% sobre los resultados de 2.009 y se alcanzó el 95% sobre el caso de ventas. La disponibilidad de varios modelos de computadores portátiles han sido las razones para los resultados.

En Hewlett Packard gracias a una mejor focalización en equipos de mayor tecnología logramos un 111% del plan anual y que el crecimiento sobre el 2010 sea del 25%.



Los negocios en Guayaquil fueron un aporte importante en los resultados.

A pesar de cambios en el personal, los productos Xerox se han convertido en el mayor contribuyente de los ingresos, entre equipos y suministros representan el 33%. En equipos Xerox tuvimos un crecimiento del 42% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 121% sobre la cuota de ventas.

En suministros Xerox tuvimos un crecimiento del 46% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 126% sobre la cuota de ventas. La dispersión de áreas geográficas y de calidad de canales ha ayudado a expandir el negocio y el mejor relacionamiento con los concesionarios ha sido la base para estos resultados.

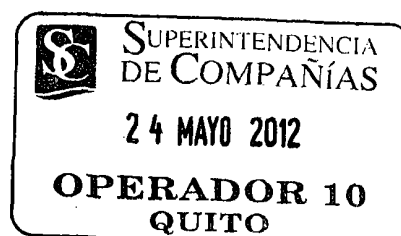
En los productos Red Hat se logró un 93% del plan de ventas y un crecimiento del 18% sobre el año 2010. La falta de dirección clara del fabricante hizo que algunos negocios no se concluyeran en este año.

Talvez la cuota establecida para el área de servicios fue alta y por esta razón se logró sólo un 86% de cumplimiento, sin embargo el crecimiento año sobre año fue de 29% y lo más importante casi ha contribuido con un millón de dólares a los ingresos. Estos resultados se deben a la implantación de algunas estrategias de mercadeo, la inclusión de varios servicios que no se prestaban y una focalización mayor en algunos rubros.

Comparando las cifras alcanzadas contra el plan de operaciones, se obtuvo un 110% en ventas y 146% en utilidad bruta.

Area Financiera: Se han mantenido varias estrategias en los últimos años que incluyen 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 87% 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.

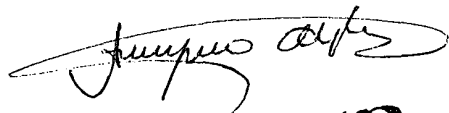
Se ha cancelado las obligaciones a los proveedores en forma puntual, teniendo saldos consecuentes con la operación y cuadrados con cada uno de ellos.



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. de Ecuador

