

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE

INACORPSA DE ECUADOR S. A.

En términos generales, los resultados de la compañía no estuvieron dentro de lo previsto en el plan de operaciones, sin embargo, significaron un crecimiento sobre el período anterior. La implantación del nuevo sistema Adempiere trajo una cantidad de complicaciones para generar la información financiera y esa es la razón por la que estamos reunidos en esta fecha.

Situación económica y política:_____ La situación económica del país sufrió algunas modificaciones especialmente en lo relativo a la inversión pública que disminuyó de manera ostensible y sólo hacia finales de año, se pudo conseguir negociaciones importantes con el sector gobierno. Los negocios en el sector privado tuvieron una leve mejoría. La inflación alcanzó el 2.7% y el crecimiento económico según el gobierno central fue de casi el 3%.

Area Comercial:_____ Como resultado de algunos cambios de personal tuvimos complicaciones en la cobertura y en las ventas de varias líneas de producto. Hacia el tercer trimestre modificamos el esquema de trabajo en el área comercial e instituímos las divisiones comerciales como un ejercicio de ensayo y error con resultados apreciables que hicieron que incorporemos esa iniciativa en el presente año.

Con relación a las marcas que representamos, en todas ellas, excepto en IBM cumplimos con los compromisos de compra y venta y hemos recibido reconocimientos en todos los casos.

IBM fue la marca que más sintió el impacto de las compras del sector gobierno, no cumplimos con el plan y tampoco logramos crecimiento año sobre año. Las modificaciones en la estrategia del proveedor también hicieron parte del impacto. La participación de la marca fue del 15% Con respecto al proveedor, recibimos un incremento en la línea de crédito que esperamos sirva para mejorar en el presente año el comportamiento de ventas. Hemos realizado el proceso para que nos autoricen la venta de todo el portafolio y estamos a la espera del resultado.

En el caso de los productos de Lenovo, el comportamiento ha sido sobresaliente. Las compras de inventario y las proyecciones realizadas fueron claves para obtener

los resultados. Hicimos un 126% del plan y obtuvimos un crecimiento de 45% sobre

los números del año anterior y la participación de la marca es del 32%. El margen de ventas se mantuvo igual al del año anterior.

Hewlett Packard ha mostrado una mejoría en los números. Lastimosamente, el segmento que más nos interesa no tuvo el movimiento esperado y el fabricante no creció sus ventas sobre el año anterior. HP participa del 10% de los ingresos, logramos un 84% del plan anual y hubo un crecimiento sobre el 2012 del 2%.

El negocio de Xerox representa un 35% de los ingresos que es levemente mejor a la participación del año anterior. En relación a equipos estuvimos muy lejos del plan con un logro del 71% que significó un decrecimiento del 18% sobre los resultados de 2012. Además se inició una estrategia de fullfilment con equipos de producción que significaron ventas por alrededor de 800k y la proyección es interesante de cara a mejorar el portafolio de productos.

En suministros Xerox tuvimos un crecimiento del 26% con respecto al año anterior y el cumplimiento fue del 107% sobre la cuota de ventas. Los negocios con el sector gobierno tienen una participación muy importante. Uno de los factores de éxito fue la planeación de importaciones y la disponibilidad de productos.

Redhat sigue mostrando un comportamiento creciente. La participación alcanza ya un 6% de los ingresos, logramos un 94% del plan de ventas y doblamos las ventas para obtener un crecimiento del 130% sobre el año 2012. Un mejor relacionamiento con la marca fue el factor de diferencia.

El área de servicios significa ya un 5% de los ingresos, se logró un 104% del plan y un crecimiento de 225%, lo cual nos indica que este segmento debe cuidarse y fortalecerse para lograr los objetivos planteados.

Totalizando las cifras alcanzadas en comparación con el plan de operaciones, se obtuvo un 86% del plan en ventas y 100% en utilidad neta y un crecimiento del 11% año sobre año.

Area Financiera: Se contrató un crédito con Produbanco para capital de trabajo, el mismo que se cancelará en el presente año. Se mantuvo 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. 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 48 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.

Sistema de contabilidad e información: Como es de su conocimiento en el año 2012 se procedió a adquirir el sistema Adempiere para mejorar la calidad de información contable y financiera y como un elemento adicional de sustento al crecimiento de la compañía. Lamentablemente, tuvimos múltiples complicaciones con la implementación de dicho sistema, que todavía no concluye, y que generó las demoras en la presentación de los estados financieros y el tiempo extra que le tomó a la compañía auditora para presentar su informe final.

Auditoría Externa: Se realizó la auditoría externa por parte de Grant Thornton y por primera vez en la historia de esta compañía tenemos una opinión calificada con respecto a los inventarios. En este informe consta la aseveración de que no pudieron satisfacerse de las pruebas para determinar que el inventario y el costo de ventas era razonable, sin embargo, por falta de tiempo no hicieron las pruebas suficientes a pesar de haber entregado la base de datos completa.

Para responder a cualquier inquietud al respecto a esta calificación, se procedió a realizar un minucioso análisis de los inventarios en montos y en unidades que se muestran en los cuadros siguientes y que puedo asegurar que son razonables.

Adjunto los estados financieros correspondientes y el resumen de la validación del inventario y cualquier información adicional que requieran está a su disposición

CUADRO COMPARATIVO DE TOMA FISICA Y MOVIMIENTO LOGICO		
CONCEPTO		UNIDADES
<i>Inventario inicial</i>		5,231
<i>Compras e importaciones (productos recibidos)</i>		78,798
<i>Unidades disponibles para la venta</i>		84,029
<i>Ventas totales (sg facturas emitidas)</i>	-80,762	
<i>Devoluciones (sg notas de crédito)</i>	4,513	
<i>Ventas netas</i>		-76,249
<i>Unidades en inventario final lógico</i>		7,780
<i>Unidades en inventario final del sistema entregado a auditoría externa</i>		7,817
<i>Unidades sobrantes (sin incluir códigos con existencia en el inventario inicial) (+)</i>	-379	
<i>Unidades faltantes (bajo igual consideración anterior)</i>	379	
<i>Unidades sobrantes (con existencia en inventario inicial)</i>	-655	
<i>Unidades faltantes (con existencia en inventario inicial)</i>	692	
<i>Diferencia neta en unidades (++)(+++)</i>		37
<i>Diferencia en valor (*) (**) (***)</i>		935
<p>(+) Esta separación porque podrían ser casos en los que hay inconsistencia entre los códigos actuales y los del sistema anterior</p>		
<p>(++) Parte de las diferencias son las llamadas canalizaciones: cambio de configuraciones de equipos estándar que incluyen la baja del producto original y partes y/o suministros y el alta de la nueva</p>		
<p>(+++) El universo de la muestra es de 2.440 que incluye todos los códigos vendidos y/o comprados durante el 2013. El inventario final comprende 2110 códigos.</p>		
<p>(*) Se aplicó costos referenciales debido a que algunos productos tenían costos de caso de precios (costos establecidos por el proveedor para negocios específicos)</p>		
<p>(**) El mayor grupo de diferencias se produjeron en suministros tanto en unidades como en valor</p>		
<p>(***) Para efectos de este cuadro no se consideraron los servicios que aunque tienen un código para el proceso de facturación, no son parte del inventario</p>		

