

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE

INACORPSA DE ECUADOR S. A.

Los resultados de la compañía estuvieron cerca de lo previsto en el plan de operaciones, y, en ingresos hubo un decrecimiento sobre el período anterior. Sin embargo, en comparación con las empresas de nuestro segmento, el comportamiento fue mejor que el resto.

Situación económica y política: La situación económica del país siguió la conducta del año anterior especialmente en lo relativo a la inversión pública que disminuyó de manera ostensible y además los pagos de este sector afectaron al flujo de las compañías. Nuevamente, pudimos realizar negociaciones importantes con el sector privado, lo cual ayudó a la consecución de los resultados. La inflación alcanzó el 1.2% y el crecimiento económico según el gobierno central fue de -1.5%.

Área Comercial: El foco de atención se centró en la cobertura, atención al cliente y manejo de inventarios con lo cual conseguimos algunos resultados interesantes en cada una de las divisiones comerciales.

Respecto a las marcas que representamos, en algunas no cumplimos con los compromisos de compra y venta y en otras recibimos reconocimientos por la gestión realizada en el año.

En el caso de IBM siguió la tendencia a la baja por el cambio de modelo de comercialización y sólo al final de año, logramos cumplir con las metas gracias a algunos negocios importantes con el sector privado.

Respecto a los productos de Lenovo, el comportamiento ha sido mejor por la inclusión del portafolio de consumo. Las compras de inventario y las proyecciones realizadas fueron claves para obtener los resultados.

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. El rubro de suministros ha tenido éxito y seguiremos impulsando este negocio que además servirá para mejorar en el futuro la participación de esta marca.

El negocio de Xerox es uno de los más importantes, sobre todo porque hemos ganado mucho espacio dentro de las ventas del fabricante, nos colocamos en el 80% de participación. La venta de equipos decreció por la falta de demanda del sector gobierno y en el segmento privado las adquisiciones han sido bajas.

En suministros y, a pesar del incremento de las tasas y salvaguardas, hemos alcanzado números interesantes que nos retan a seguir persiguiendo este segmento que representa un ingreso recurrente.

Con respecto al negocio de PSG de Xerox, no tuvimos los resultados del año anterior pero mantuvimos una participación importante e incluimos con énfasis la línea de suministros. Seguimos siendo el único mayorista lo cual nos da una ventaja competitiva en el segmento y dentro de la marca.

Red Hat sigue mostrando un comportamiento estable. La baja de demanda nuevamente del sector público afectó el crecimiento que habíamos experimentado en años anteriores.

El área de servicios ha seguido creciendo especialmente en contratos de mantenimiento y se empezó a trabajar otros nichos de negocio que esperamos se cristalicen dentro del presente año.

A continuación un detalle de las participaciones de ingresos por marca:

	REAL	PLAN	LOGRO
LENOVO	7,261.15	6,967.00	104.22%
IBM	7,985.00	7,476.00	106.81%
XEROX	7,920.27	8,463.70	93.58%
HP	2,876.51	2,538.00	113.34%
SERVICIOS	1,389.72	1,511.30	91.96%
REDHAT	1,739.55	1,960.00	88.75%
PSG	311.29	780.00	39.91%
TOTAL	29,483.48	29,696.00	99.28%

Totalizando las cifras alcanzadas en comparación con el plan de operaciones, se obtuvo un 99% del plan en ventas y 90% en utilidad neta año sobre año.

Área Financiera: 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 67% de la cartera corriente en 30 días y el promedio alcanzó los 65 días de recuperación. El promedio de inventarios para todos los productos es de 60 días lo cual nos da una rotación de casi 5 veces al año. Las diferencias fueron de menos del 1% y se castigó inventarios obsoletos.

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

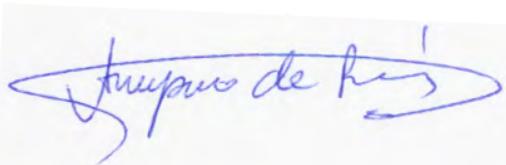
Provisiones e Inventarios: Se han realizado las provisiones necesarias para contrarrestar las pérdidas por falta de pago de clientes, para obsolescencia y diferencias en el inventario.

Personal: Las disposiciones gubernamentales relativas a incrementos de salarios y cambios en la composición de los mismos fue acatado en su totalidad. Al fin del período contamos con 38 empleados de los cuales, 10 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: Hemos seguido usando el sistema Idempiere y tomamos la decisión de volver a usar el programa MBA. Se ha trabajado desde el mes de julio en la implantación y a esta fecha el funcionamiento cubre las necesidades de información y toma de decisiones.

Auditoría Externa: Se realizó la auditoría externa por parte de ATTesting Group y no tuvimos ninguna novedad.

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



Amparo de Rodríguez
Gerente General