

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE

INACORPSA DE ECUADOR S. A.

Con la incorporación del nuevo gobierno, el año 2.007 se caracterizó por la incertidumbre generalizada. Los resultados obtenidos en términos de ingresos son ligeramente más bajos que el año anterior, aunque las utilidades fueron ligeramente más altas que el mismo período.

Situación económica y política: La situación socio-económica del país fue incierta y con muchos vaivenes. Los ingresos petroleros han seguido contribuyente de manera representativa en la economía. La inflación alcanzó un cifra más alta que la esperada por el gobierno y el crecimiento económico fue uno de los más bajos de América Latina. La variación del precio del dólar y el valor de la gasonila han encarecido varios componentes tecnológicos.

Area Comercial: Desde noviembre de 2.007 está vigente un contrato de distribución de productos de Red Hat. Por el momento, somos el único representante para el país y tenemos mucha expectación con respecto a las negociaciones que se pueden derivar con este producto.

Xerox fue un contribuyente de los resultados que ha crecido en el último año, especialmente en suministros, se logró una mejor combinación de precios, productos e inventario.

Ciertamente, Lenovo ha mantenido sus problemas de distribución a lo largo de todo el año, sin embargo, las negociaciones con empresas multinacionales han representado un rubro significativo dentro de la línea y se ha solventado varios problemas suscitados por la demora en la fabricación de productos.

IBM ha seguido siendo uno de los puntales de la compañía no sólo en función de los resultados que representa sino también porque hemos podido contar con un serie de iniciativas comerciales que dieron como resultado un cumplimiento de la cuota asignada por el fabricante.

En el caso de las ventas de productos de Hewlett Packard el impacto de la incertidumbre afectó mucho los resultados del año en términos de mezcla de productos, se tuvo que modificar la mezcla de equipos para contar con aquellos que por su precio tenía mejor participación en el mercado.

Los servicios y venta a usuario final de productos de remarketing IBM tienen mayor aceptación, aunque los precios y la disponibilidad han sido un problema constante durante todo el período.

El negocio de servicio técnico de Xerox en Guayaquil ha seguido con resultados económicos menores a los esperados debido al costo acordado con Xerox. Esta variación se corregirá en el año 2.008 a través de la venta de contratos de mantenimiento de manera directa.

Comparando las cifras alcanzadas con el plan de operaciones, se obtuvo un 83% en ventas, 112% en utilidad bruta, 121% en gastos generales, 64% de utilidades.

Area Financiera: Los índices de cobranzas fueron mejores que el año anterior. Se ha recuperado un 80% de la cartera corriente y se mantienen créditos de largo plazo con empresas que tuvieron problemas con la dolarización. Los inventarios registran un mejor comportamiento ya que 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 39 empleados de las cuales, 7 están en el área administrativa y el resto en la parte comercial y técnica. Adicionalmente, se reemplazó personal con mayor perfil profesional.

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