

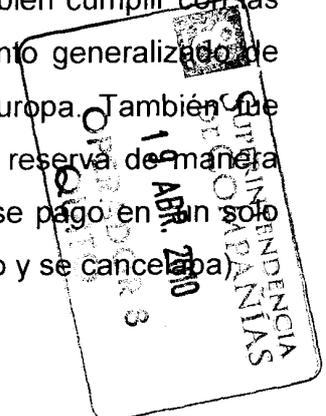
IANDCECONTROL S.A.

INFORME GERENCIAL AÑO 2009

Durante el período 2.009, la empresa IANDCECONTROL S.A. se ha mantenido estable en el difícil mercado ecuatoriano, debido a la variedad de productos ofertados lo cual nos ha permitido mantener las ventas con un contingente adicional que es el soporte de ingeniería, aspecto muy importante para lograr superar los costos de operación. Dicha variedad de stock, conlleva muchos problemas de inventario, reposición del mismo y cantidad de importaciones que debemos traer de diferentes lugares del mundo, lo que a su vez ocasiona ingentes gastos de fletes (por la cantidad y diversidad de proveedores externos).

Hemos aumentado durante el año 2.009 la base de datos de nuestros clientes, lo que nos permite tener nuevas expectativas para el año 2.010. Esto se ha evidenciado en un incremento de ventas especialmente en Guayaquil, la cuales muestran un crecimiento del 80% respecto al año 2008 y que esperamos siga contribuyendo a mejorar las ventas en el año venidero 2010. Sin embargo por otro lado se han contraído las ventas dentro de la región sierra, lo cual nos obliga a revisar la gestión de ventas y soporte hacia esta región y encontrar las vías para revertir este indicador.

El periodo de pago de las empresas en general ha tendido a incrementarse, pero nuestra empresa pudo de alguna manera solventar este inconveniente recurriendo a un crédito bancario que nos permitió manejar eficientemente esta reducción de liquidez, cumplir con deudas pendientes que manteníamos con proveedores en el exterior, cubrir algunas deudas con los socios, así como también cumplir con las cuotas de importaciones a pesar de que existió un incremento generalizado de precios, especialmente de los productos que vienen de Europa. También fue necesario contar con más dinero para pagar los fondos de reserva de manera mensual ya que la empresa planificaba de diferente forma ese pago en un solo mes al año (normalmente se reducía stock, se generaba dinero y se cancelaba).

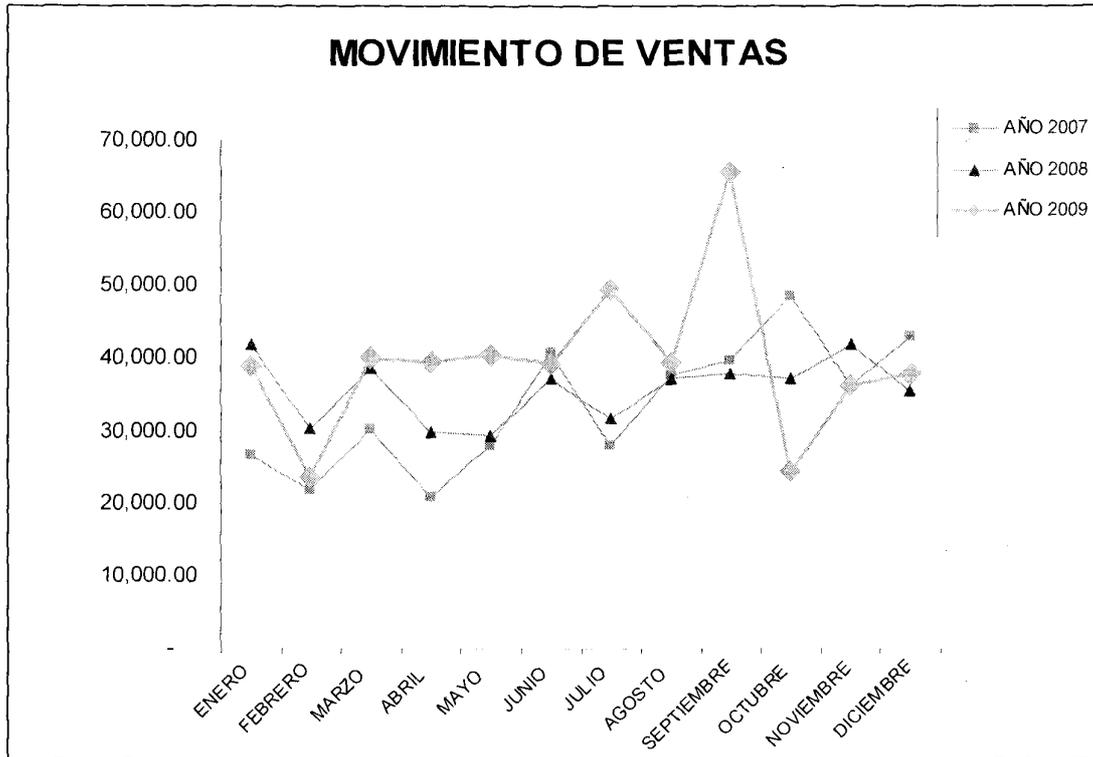


De manera general, nos ha tocado financiar más a nuestros clientes para poder salir a flote cada mes. La empresa sin embargo ha sabido cumplir con todas las entregas, con el banco que nos confió su dinero y en general con todas las obligaciones adquiridas durante el año.

En cuando a personal la empresa se ha mantenido con el mismo número del año pasado, debido a que no ha existido un incremento fuerte de las ventas a nivel general. Se está analizando la posibilidad de contratar un vendedor adicional, basados en el incremento de empresas en la región Costa y además para fortalecer la cobertura de nuestro mercado a nivel de la región Sierra.

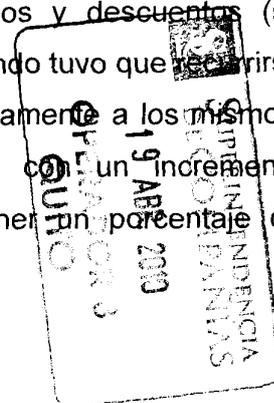
En el siguiente gráfico podemos visualizar el comportamiento de las ventas durante los años 2.007 al 2.009. Las cifras nos demuestran que durante el año 2009, las ventas crecieron en un 10.70% con respecto al año anterior, cifra que ha mejorado en relación al incremento de 6.86% que se consiguió en el año 2.008(comparándolo con el 2.007). Sin embargo este porcentaje de crecimiento sigue estando por debajo de las expectativas de crecimiento de nuestra empresa y pese a que se realizaron enormes esfuerzos sobre todo en lo que concierne a la diversidad de productos ofrecidos a nuestros clientes, el mercado todavía no responde de manera positiva a las políticas de venta implementadas por IANDCECONTROL S.A.





Normalmente los meses de enero y febrero son bajos (tendencia observada en los 3 años analizados), desde marzo hasta agosto por lo general hay una tendencia al incremento de ventas, sin embargo en el mes de septiembre del año 2.009, se lograron proyectos importantes que se reflejan en una cifra nunca alcanzada por la empresa. Desde octubre, es política de IANDCECONTROL, tratar de reducir el stock existente, con miras a finalizar el año con un nivel bajo de inventarios. Sin embargo ha habido casos especiales por ejemplo Vipa que nos tocó importar a finales de año, USD \$3800 para cumplir con el presupuesto de compra de la marca.

Nuestra empresa ha tratado de mantener tanto políticas de crédito de acuerdo a las solicitudes de los clientes cuanto políticas de precios y descuentos (se estudiaba a profundidad los incrementos en los precios cuando tuvo que recurrirse a esta medida), de forma que el mercado responda positivamente a los mismos. Creemos que aunque los resultados no se reflejaron con un incremento considerable en las ventas, sin embargo pudimos obtener un porcentaje de aumento nada despreciable.



El análisis financiero (Anexo 1), muestra índices resultado del ejercicio fiscal 2.009, esto es:

La **Razón Circulante**, es de 1.14 lo que implica que estamos en condiciones de cumplir nuestras deudas a corto plazo, sin embargo si analizamos la **Prueba Acida**, cuyo resultado es de 0.36 encontramos una dificultad debido al mantenimiento de inventarios altos, producto de la necesidad de cubrir cuotas de importación y a la vez ofrecer una diversidad de productos a nuestros clientes.

La **Rotación de Inventarios** es de 4 veces al año, índice bajo que deberá ser analizado a profundidad para mejorarlo durante el período siguiente.

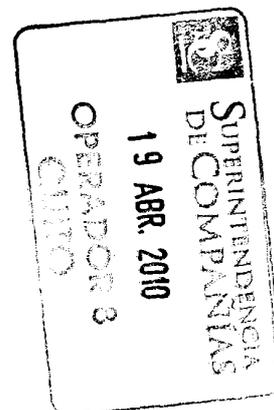
El **Período Medio de Cobro** es de 39 días, ligeramente superior al del año 2.008, pero que para nuestra empresa implica la necesidad de financiar tiempos más extensos la recuperación de cartera. Sin embargo, pese a este resultado no se ha tenido dificultades serias en recuperar los créditos otorgados a nuestros clientes.

Nuestra **Razón de Endeudamiento** se ubica en el 89%, como resultado de la necesidad de recurrir a una endeudamiento con una institución financiera para cubrir requerimientos de liquidez.

El **Margen de Utilidad Neta**, es de 4% lo cual es superior al del año anterior (1%) y que nos permite tener una expectativa de mejoramiento que ya se evidenció durante el año 2.009 y que se espera sea aún mejor en el período 2.010.

Finalmente, IANDCECONTROL S.A. ha podido incrementar su mercado en la región Costa y mantenerlo a nivel de la región Sierra que es en donde se trabajará durante el año 2.010 para lograr su fortalecimiento de tal forma que se refleje en los resultados obtenidos al final de siguiente período.

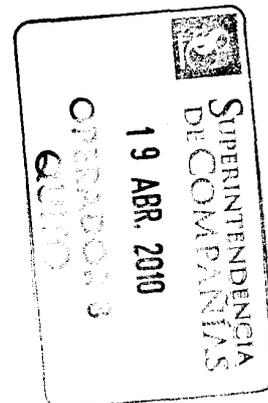

Ing. Milton Moncayo Balseca
GERENTE GENERAL



ANEXO No. 1

IANDCECONTROL S.A. INDICES FINANCIEROS AÑO 2.009

RAZON CIRCULANTE	=	$\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	=	$\frac{164,869.08}{144,666.62}$	=	1.14
PRUEBA ACIDA	=	$\frac{\text{ACT.CIRCULANTE} - \text{INVENT.}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	=	$\frac{51,524.61}{144,666.62}$	=	0.36
RAZON DE ENDEUDAMIENTO	=	$\frac{\text{DEUDA TOTAL}}{\text{ACTIVOS TOTALES}}$	=	$\frac{173,059.14}{194,439.33}$	=	0.89
ROTACION DE INVENTARIO	=	$\frac{\text{VENTAS}}{\text{INVENTARIO}}$	=	$\frac{475,872.13}{113,344.47}$	=	4.20
PERIODO MEDIO DE COBRO	=	$\frac{\text{CUENTA POR COBRAR}}{\text{VENTAS} / 360}$	=	$\frac{51,413.46}{1,321.87}$	=	38.89
MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VTAS.	=	$\frac{\text{INGRESO NETO}}{\text{VENTAS}}$	=	$\frac{17,455.60}{475,872.13}$	=	0.04



IANDCECONTROL S.A.
COMPARATIVO DE VENTAS
AÑOS 2007-2009

MESES	VENTAS 2007	VENTAS 2008	VENTAS 2009	DIFERENCIA	VARIACION
				2009-2008	PORCENTUAL
ENERO	26,646.19	42,028.29	38,960.65	-3,067.64	-7.30%
FEBRERO	21,767.29	30,425.18	23,529.97	-6,895.21	-22.66%
MARZO	30,112.80	38,658.59	40,169.86	1,511.27	3.91%
ABRIL	20,757.28	29,934.62	39,609.83	9,675.21	32.32%
MAYO	28,132.05	29,547.55	40,670.16	11,122.61	37.64%
JUNIO	40,896.57	37,415.67	39,502.84	2,087.17	5.58%
JULIO	28,020.09	31,818.40	49,630.44	17,812.04	55.98%
AGOSTO	37,767.98	37,244.15	39,711.05	2,466.90	6.62%
SEPTIEMBRE	39,899.01	37,905.82	65,533.24	27,627.42	72.88%
OCTUBRE	48,660.30	37,228.59	24,336.20	-12,892.39	-34.63%
NOVIEMBRE	36,401.22	41,893.67	36,281.37	-5,612.30	-13.40%
DICIEMBRE	43,227.89	35,765.79	37,936.52	2,170.73	6.07%
TOTALES	402,288.67	429,866.32	475,872.13	46,005.81	6.86%

