

INFORME GERENCIAL AÑO 2010

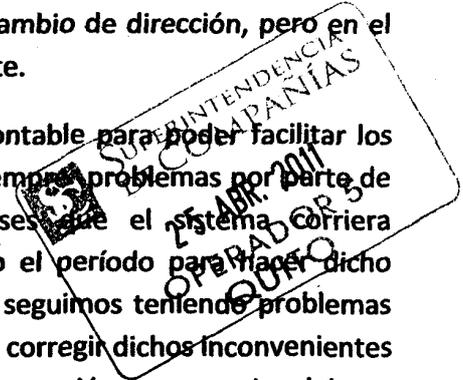
Durante el año 2010 IANDCECONTROL ha podido mantenerse posicionada en el mercado de automatización de manera estable, no se ha podido incrementar los ingresos debido a que los proyectos durante este año fueron muy escasos, también cabe mencionar que los períodos de pago de nuestros clientes se han extendido, lo que a su vez nos ha ocasionado demoras en las importaciones y pago a proveedores y además se ha visto mermada la cantidad de importaciones lo que a su vez ocasiona escases de producto en bodega y por consiguiente también algo de disminución en ventas.

Debido a la falta de garantías especialmente en el área de seguridad (Incendios) nos vimos obligados a cambiarnos de local, ya que el anterior local no fue mejorado como se esperaba por parte del dueño, especialmente para poder obtener los permisos de incendios con los bomberos, observando la oportunidad de tener un local más amplio pudimos decidimos al cambio de manera inmediata lo que nos ocasionó retrasos ya que teníamos que primero colocar todas las seguridades del local (alarma, seguros y candados) y todo lo que es cableado para comunicaciones de los computadores, internet, etc. Todo esto también requirió de un esfuerzo económico muy grande, que de alguna manera afecto al trabajo normal de la empresa.

Perdimos algunos contactos con nuestros clientes sobre todo aquellos que compran de manera esporádica, ya que no nos localizaban debido al cambio de dirección, pero en el transcurso del tiempo los estamos recuperando nuevamente.

Durante el año 2010 se procedió a mejorar el sistema contable para poder facilitar los anexos que se declaran mes a mes, pero hemos tenido siempre problemas por parte de nuestro proveedor ya que le tomó cerca de 3 meses para que el sistema corriera adecuadamente después de muchos correctivos cuando el período para hacer dicho cambio estaba pensado en tan solo 15 días, hasta ahora seguimos teniendo problemas con el mismo, esperamos que este año venidero se puedan corregir dichos inconvenientes y el sistema nos de un mejor resultado, No tenemos otra opción, que seguir adelante debido a que se invirtió dinero en ello y sobre todo dependemos de la empresa proveedora de dicho sistema.

Durante el año 2010 se actualizaron dos computadoras para que el sistema nuevo pueda correr adecuadamente, y se piensa seguir cambiando aquellas computadoras que se encuentran ya obsoletas, para ello hemos hecho alianza estratégica con una empresa que



se encarga de proveernos y darnos el servicio de instalación y soporte post venta, esto a mejorado mucho el aspecto comunicaciones.

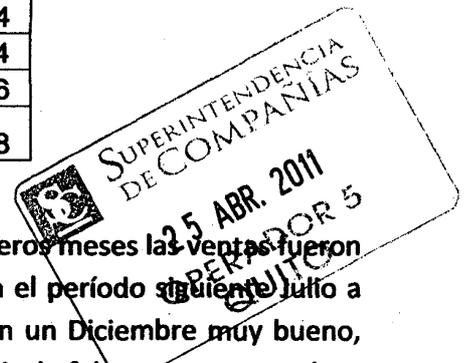
Como se mencionó antes hemos mejorado las instalaciones actuales de tal forma que la bodega de la empresa se encuentra totalmente aislada del resto , de igual forma se colocó una puerta de seguridad en la entrada principal. Se dio prioridad a la parte de incendios y se compraron los extintores, sensores y demás que sugerían los bomberos para aprobar el funcionamiento

En cuanto a ventas se refiere se coloca a continuación el desglose de las mismas por mes,

VENTAS 2010

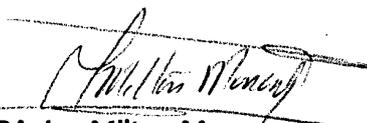
MESES	VENTAS/MES (USD)
ENERO	28,183.17
FEBRERO	32,557.31
MARZO	35,356.70
ABRIL	36,562.99
MAYO	37,243.29
JUNIO	40,033.58
JULIO	35,414.72
AGOSTO	29,617.55
SEPTIEMBRE	28,546.83
OCTUBRE	31,111.14
NOVIEMBRE	32,237.04
DICIEMBRE	67,025.46
TOTAL 2010	433,889.78

En dicho cuadro podemos observar que durante los tres primeros meses las ventas fueron bajas, empezando a mejorar a partir de Abril hasta junio, en el período siguiente julio a Noviembre volvieron a bajar las ventas y se cerró el año con un Diciembre muy bueno, esto especialmente se debe a que durante el año 2010 a partir de febrero se comenzó un proyecto de ingeniería que concluyó en Diciembre, durante todo ese tiempo no se facturó hasta que se terminó dicho proyecto. Este proyecto demandó muchos recursos de la empresa ya que el mismo estaba pensado terminar tan solo en 4 meses pero debido a retrasos por parte del cliente este se extendió hasta diciembre, esto también nos afectó ya que tuvimos que soportar muchos meses los gastos del proyecto y recuperarlos al final del mismo.



Cabe mencionar que las ventas normalmente en los primeros meses suelen ser más bajas ya que se arranca el año y normalmente debido al cambio de este, muchas empresas en el exterior no reanudan operaciones sino a partir de la segunda semana de enero y las entregas correspondientes se atrasan un promedio de 15 días, también sucede lo mismo con proveedores asiáticos especialmente debido a la celebración del año chino y vacaciones normales de estos períodos, el mes más baja suele ser normalmente Febrero debido a lo mencionado y también por ser un mes más corto.

Muchas empresas han optado la modalidad de no aceptar facturas a partir de los últimos días de mes algunos cierran contabilidad a partir del 24 de mes y esto ocasiona de igual manera que todas las facturas que se debían entregar en últimos días se posterguen a los primeros días del mes siguiente y si a esto sumamos al tiempo que se toman los clientes en pagar, se entiende entonces porqué resulta difícil aguantar más tiempo para recuperar el dinero.


MBA, Ing Milton Moncayo

GERENTE GENERAL

IANDCECONTROL S.A.

