

## INFORME GERENCIAL AÑO 2011

Señores:

Accionistas IANDCECONTROL S.A.

Presente

El presente informe, abarca aspectos importantes realizados durante la gestión administrativa que comprende el año 2011.

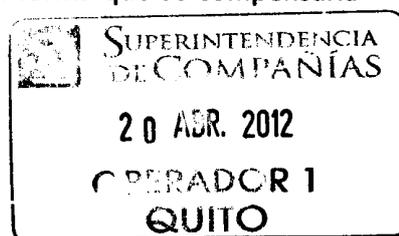
IANDCECONTROL tuvo un buen año 2011, a continuación se destacan los aspectos relevantes.

La marca de relés Releco se posicionó mejor en el mercado incrementando sus ventas totales en un 20% con respecto al año anterior, esto a pesar de que la marca prácticamente disminuyó su capacidad de fabricación ya que todo ahora se realiza a través de la empresa Comat que es actualmente la que maneja y es dueña de la fábrica Releco en España, La empresa Comat exporta hacia todo el mundo, esperamos que durante el 2012 los problemas surgidos se regularicen y las entregas se hagan más a tiempo.

La marca Optex de procedencia Japón , alcanzó un crecimiento considerable ( actualmente abarca el 20% de las ventas de sensores en todo el año) y se logró posicionar en el mercado Ecuatoriano, se espera incrementar ventas durante el 2012 en un 20% en comparación al 2011.

En el viaje realizado en el presente año a los Estados Unidos poder mantener precios estables en períodos de tiempo de al menos 6 meses , esto cambio de un compromiso de incrementar en compras, con ello evitaremos cambios drásticos de precios durante el año que solían suceder, especialmente el acuerdo se centro al aspecto de potenciómetros y diales para potenciómetros.

La subida del impuesto a la salida de capitales , ha ocasionado merma en el margen de utilidad de la empresa y disminución de uso de capital ya que el impuesto se cobra en el momento de la transferencia de dinero, con ello tenemos mucho dinero adelantado al gobierno lo que nos provoca problemas financieros, si a esto también consideramos que los clientes alargan siempre sus plazos de pago normal de 30 días entre el día 45 a 75 días inclusive. Nosotros hemos decidido tratar de mantener precios de todo los bienes importados y buscar la oportunidad de ganar mercado, de tal forma que se compensaría



a través de mayores ventas el margen destinado a pago de salida de capitales y por otro lado abarcar más mercado debido a que la mayoría de importadores de productos relacionados decidieron incrementar de inmediato sus precios lista entre 3 y 5 por ciento, solo en ciertos equipos se decidió hacer incrementos de precio debido que tienen un bajo margen utilidad, sin embargo la decisión de aumento quedará relegada hasta mediados de año una vez que se conozcan números que nos dirán si los resultados son acordes a lo planificado.

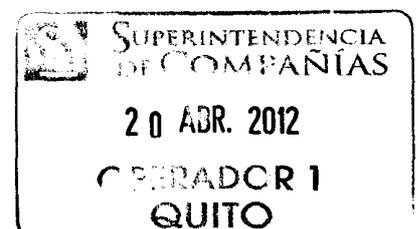
En cuanto a la parte de personal, la empresa tuvo dos deserciones durante el 2011, Un ingeniero dedicado a ventas salió en Marzo y otro ingeniero clave para un proyecto grande salió en Octubre, lo que nos ocasionó problemas para retomar los clientes e incremento el trabajo de todo el personal, sin embargo hemos podido sobrellevar la situación y salir adelante , se espera conseguir nuevo personal a partir de Mayo del 2012.

Durante el año 2011 el sistema contable funcionó de manera adecuada hasta Marzo , a partir de entonces tuvimos algunos problemas que de apoco se fueron corrigiendo, sin embargo todavía tiene inconvenientes que esperamos superar durante el 2012,

En el transcurso del año 2011 se procedió a trabajar en los Reglamentos internos de trabajo y el de seguridad y Medio Ambiente que ahora son exigidos. Se espera tenerlos aprobados para Mayo del 2012 debido a que el trámite en el Ministerio no es rápido y toma tiempo tramitarlo así como también se solicitan puntos extras, tales como cursos que deben tener las personas designadas para tareas específicas dentro del reglamento, una vez presentado se cumple las peticiones y el proceso sigue su curso normal, para la realización de dichos reglamento se contrataron personal especializado en cada tema de tal forma

La empresa ha puesto mucho énfasis en el desarrollo del personal, en el 2011 se procedió a facilitar cursos de actualización de NIFFs, de tal forma que el proceso de implementación de las mismas sea adecuado, durante el año 2012 se buscará que haya mas participación de nuestros empleados en cursos de actualización de conocimientos y utilización de nuevas destrezas, para propender un mejor desempeño del trabajo que realiza cada empleado,

Con respecto al aspecto ventas, la empresa obtuvo un buen resultado, aunque el incremento total con respecto a otros años tiene un sesgo debido a los proyectos que se dieron durante este año, especialmente a un contrato con Fybeca que abarca más de un año en su realización



A continuación se resume en detalle mensual las ventas alcanzadas durante el año 2011

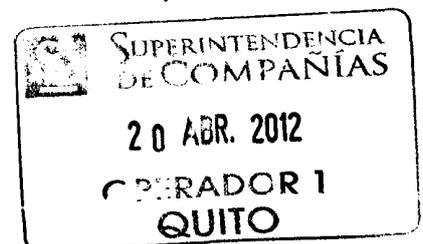
CUADRO VENTAS IANDCECONTROL S.A. AÑO 2011

MES	VENTAS (USD)	Porcentual	Porcentual acumulada
ENERO	41664.21	7.05%	7%
FEBRERO	40174.36	6.80%	13.8%
MARZO	61808.65	10.45%	24.3%
ABRIL	39034.67	6.60%	30.9%
MAYO	39405.54	6.67%	37.6%
JUNIO	69598.43	11.77%	49.3%
JULIO	49387.61	8.35%	57.7%
AGOSTO	52060.31	8.81%	66.5%
SEPTIEMBRE	89846.76	15.20%	81.7%
OCTUBRE	32598.96	5.51%	87.2%
NOVIEMBRE	39018.43	6.60%	93.8%
DICIEMBRE	36595.61	6.19%	100.0%
<b>TOTALES</b>	<b>591193.54</b>	<b>100%</b>	

Considerando el cuadro ventas se puede observar que presenta valores más altos en los meses de Marzo junio y Agosto tendiendo normalmente a ser más bajos a fines de año y comienzos del año venidero, también se puede apreciar que en los primeros seis meses se cubre el 50% de las ventas, es decir que para fines prácticos podemos considerar que el tener un resumen de ventas trimestrales darían un buen indicio de ventas a final de año ya que cada tres meses se cubre aproximadamente un 25% de ventas.

Los sesgos que suelen darse, siempre están más relacionados con los proyectos que se dan durante el año sin tener un mes especial para ello.

Durante el año 2011 se ha podido ir reduciendo paulatinamente las deudas de la empresa con los proveedores , terceros y accionistas, esto se ha podido ir dando gracias a los préstamos bancarios obtenidos de tal forma que se utilizará este medio para continuar



con esta tarea y así tener los pagos al día y que se verán reflejados en el balance del año siguiente. Es decir en otras palabras hemos podido reducir muchísimo el endeudamiento que tenía la empresa con terceros durante los últimos años.

Con respecto al aspecto de stocks también se ha dado importancia a este punto durante el 2011 de tal forma que cada vez la empresa cuenta con un inventario con menos productos de baja rotación ( huesos) y más con productos que se venden mejor y por tanto rotan mucho más, esto dinamiza las ventas y reduce el inventario necesario para obtener un buen nivel de ventas



MBA, Ing Milton Moncayo

GERENTE GENERAL

IANDCECONTROL S.A.

