

INFORME GERENCIAL AÑO 2012

Señores:

Accionistas IANDCECONTROL S.A.

Presente

El presente informe, abarca aspectos importantes realizados durante la gestión administrativa que comprende el año 2012.

IANDCECONTROL tuvo un muy excelente año 2012, a continuación se destacan los aspectos relevantes.

La empresa ha podido posicionar mejor las marcas Optex Hualun y Fotek, de estas marcas somos distribuidores desde hace tan solo dos años, ello nos ha permitido diversificar nuestros productos dándonos mejor margen de contribución y mejorando con menos dinero los niveles de stock ya que al ser distribuidores directos de fábrica tenemos muy buenos precios lo que a su vez nos hace más competitivos en el mercado. Con respecto a las otras marcas que manejamos tales como Releco, Microdetectors, Vipa, Airtec, Brainchild, Hohner se han mantenido estables en el tiempo pero con ligeros incrementos especialmente aquellas que se usan en proyectos.

Las ventas han mejorado durante el 2012 especialmente en base a lo explicado arriba debido a las marcas nuevas, por otro lado proyectos han aportado significativamente para incrementar el valor total facturado durante el 2012, esto especialmente debido a que se concluyó la mayoría de un proyecto grande con Fybeca , lo que permite cerrar algunos contratos una vez concluidos todos los trabajos y terminar pendientes durante el 2013, esto hace que se hayan facturado valores fuertes, esto en sí es un pico que normalmente no se ha tenido por años ya que el proyecto nos tomó cerca de dos años y medio desarrollarlo, también han existido incremento en ventas de equipos Semaphore de Bélgica que este año se posicionaron de mejor manera, esto es fruto del trabajo de varios años de la parte de ingeniería que pudo mejorar el producto del fabricante para que se acople a las necesidades de cada cliente .

La empresa tuvo que incrementar precios durante el 2012 debido a que nuestros fabricantes hicieron cambios de precios y a los incrementos del ISD y otros rubros como incrementos en fletes y trámites aduaneros.

A continuación se resume las ventas mensuales durante el año 2012



IANDCECONTROL S.A.
AÑO 2012

MES	VENTA MENSUAL
ENERO	43,596.11
FEBRERO	51,050.95
MARZO	64,653.25
ABRIL	80,694.47
MAYO	41,519.89
JUNIO	66,893.51
JULIO	67,706.05
AGOSTO	67,005.55
SEPTIEMBRE	44,719.39
OCTUBRE	74,009.72
NOVIEMBRE	54,362.28
DICIEMBRE	100,053.92
TOTALES	756,265.09

Los picos de ventas que se observan cada mes corresponden con la facturación de diferentes proyectos realizados ese año y especialmente por el proyecto Fybeca, el pico más alto se dio en Diciembre del 2012.

La empresa nunca ha obtenido valores tan grandes en ingresos, esto se consideraría algo fuera de lo normal, ya que para el 2013 no se esperaría alcanzar el mismo valor debido a que no se tienen proyectos grandes a plazo mediano y es muy difícil garantizar que los hayan, en cambio las ventas se pueden medir de otra forma en base a los históricos ,consumo de productos, ofrecimiento de nuevos modelos de sensores , etc.

En la parte de cobros a nuestros clientes, hemos notado que el tiempo de pago de los mismos ha tendido nuevamente ha incrementarse, sin embargo financieramente hablando hemos estado líquidos lo que nos ha permitido esperar tiempos de pago de incluso 90 o más días con ciertos clientes, también hemos podido cumplir con nuestras obligaciones con proveedores externos de tal forma que prácticamente estamos al día con todos.

Durante el año 2012 hemos contactado una nueva marca para introducir al mercado y poder incrementar la variedad de productos que ofrecemos, esperamos que el desarrollo de esta nueva marca nos lleve alrededor de 2 a 3 años para que el inventario sea adecuado y poder atender las necesidades de nuestros clientes e incrementar nuestras ventas totales en dicho lapso de tiempo.

Durante el año 2012 hemos tenido nuevamente inconvenientes con el sistema contable SIAN, cuando los problemas se presentan han ocasionado dificultades especialmente al área contable, por eso hemos decido buscar otro sistema que nos ofrezca más estabilidad un adecuado servicio de posventa para ahorrarnos todo los costos implicados en el problemas mencionados.

Durante el año 2012 se han preparado las personas del área contable para estar al día con el conocimiento e implementación de las NIIFs, lo que nos permite llevar la parte contable acorde a las exigencias actuales.



MBA, Ing Milton Moncayo

GERENTE GENERAL

IANDCECONTROL S.A.