

INFORME GERENCIAL AÑO 2013

Señores:
Accionistas IANDCECONTROL S.A.
Presente

El presente informe, considera aspectos relevantes realizados durante la gestión administrativa que comprende el año 2013.

A continuación se destacan los aspectos relevantes del año 2013.

IANDCECONTROL S.A HA podido mantener las ventas de marcas relativamente nuevas como Optex Hualun y Fotek, estas marcas no crecieron como sucedió el año 2012, sin embargo pudieron mantenerse a flote durante el 2013, por alguna razón se estancaron salvo Fotek (marca Taiwanesa), la que creció más, por una venta puntual ya que esta marca empezó a venderse con mayor fuerza en la costa ecuatoriana. El resto de marcas insignia de la empresa se han mantenido estáticas o reducido en un 20% con respecto al 2012, esto indica una retracción de nuestro mercado ya que las marcas tradicionales están posicionadas por al menos 7 años, esto nos ha obligado a buscar vender las marcas que dan mejor margen para compensar la reducción de las ventas.

Durante el 2013 se ha trabajado en tratar de posicionar nuestras marcas especialmente en empresas de la Costa (Guayaquil), ya que allá no somos muy conocidos como aquí.

Se espera un incremento de ventas durante los primeros meses del 2014 especialmente en Brainchild, Vipa, Semaphore.

Los precio de los productos se han ido incrementando a medida que DHL (la empresa que nos transporta y nacionaliza nuestras Importaciones) aumenta sus fletes, costos de trámites aduaneros, y por otro lado el incremento en precios de los fabricantes.

Con respecto a Semaphore, que es la marca que maneja Tbox, durante el 2013 nos ha tocado migrar la importación de los productos a través del distribuidor en Estados Unidos debido a que por política de ellos estamos sujetos al distribuidor para las Americas cuyo central de trabajo está ubicado e el mencionado país, esto ha causado que tengamos ciertas ventajas con respecto a la importaciones que traíamos de Bélgica ya que por costos

resulta más caro esperar a juntar productos para generar órdenes mas completas y así reducir el factor de importación al mínimo ideal.

El estar ahora bajo la tutela del distribuidor en Estados Unidos nos compromete a asistir a las capacitaciones que la empresa da cada año, esto conlleva esfuerzos monetarios importantes para la empresa pero necesarios para poder seguir manteniendo la distribución de los productos Tbox en Ecuador.

Ponemos a continuación un resumen de las ventas mensuales durante el año 2013

Ventas I&C 2013	
MESES	VENTAS (USD)
ENERO	40,875.47
FEBRERO	43,383.07
MARZO	32,309.51
ABRIL	48,864.06
MAYO	32,151.45
JUNIO	46,789.31
JULIO	34,750.46
AGOSTO	63,989.79
SEPTIEMBRE	55,743.14
OCTUBRE	51,909.22
NOVIEMBRE	64,388.39
DICIEMBRE	41,354.10
TOTALES	556,507.97

Los clientes mantienen la tendencia a incrementar los plazos de pago, Con todo nos hemos mantenido bien desde el punto de vista de liquidez monetaria. Esperamos que al introducir una nueva marca de contactores al mercado nos permita tener más opciones de ventas que antes no las teníamos debido a que no se consideraban este tipo de productos.

Durante el año 2013 hemos tenido nuevamente inconvenientes con el sistema contable SIAN, razón por la cual decidimos cambiar de sistema con Kohinor que es más acorde a las necesidades de la empresa y facilita la presentación de impuestos, esperamos tenerlo totalmente habilitado para abril o mayo del 2014, esto nos ha retrasado la obtención de estados financieros debido a que la parte de inventarios es crucial. Ha sido necesario cuadrar el mismo con el sistema nuevo ya que a partir de entonces empezamos a cuadrar los estados financieros y correcciones exigidas por las Normas internacionales. Para tener

mayor fiabilidad con el nuevo sistema tuvimos que invertir en un servidor nuevo para así evitar tener la información importante centralizada en el computador de secretaria, ya que esto implica riesgos si el mismo falla.

Con respecto a personal, el mismo se ha mantenido inalterable con respecto al 2012, lo que hemos estado haciendo es preparar más aún a la persona de bodega para que pueda respaldar ventas especialmente en la oficina, aunque las mismas son muy eventuales, de todas formas existen, se puede decir que de alguna forma todos los miembros de la empresa debemos trabajar para asesorar y vender, ya que no siempre hay disponibilidad de personal extra , en este caso vendedores.

Durante el 2013 hemos tratado de asesorarnos con la CAPEIPI y sus diferentes entes que ayudan a las empresas de diversas formas, en lo laboral, obtención de permisos exigidos actualmente por varias entidades estatales o municipales para la correcto funcionamiento de la empresa. Esperamos fortalecer este lazo durante el 2014.

En el transcurso del año 2014 se ha planificado agregar dos nuevas marcas que junto a la mencionada en párrafos anteriores (Iskra) nos dará mayor diversidad de productos y nuevos nichos de mercado que antes no podíamos atender, aunque esto conlleve un mejor manejo de inventarios.



MBA, Ing Milton Moncayo
GERENTE GENERAL
IANDCECONTROL S.A.