



INFORME A LOS ACCIONISTAS

INDICE:

- 1.- Situación Económica y Política del País
- 2.- Resultados Obtenidos
- 3.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas
- 4.- Propuesta de estrategias para mejorar la rentabilidad



INFORME DE LA ADMINISTRACION

Señores accionistas de QESCONSULTORES S.A.

Ciudad.-

A continuación, pongo a su disposición mi informe de administrador por las actividades desarrolladas durante el año 2017.

1.- Situación Económica y Política del País.

La situación del país supone algunos cambios para el año 2018, pues la situación de la economía internacional proyecta una recesión económica e índices financieros negativos, y el nuevo gobierno todavía determina una política con respecto a la reducción de gastos en el modelo económico.

El gobierno estima un mejor precio del petróleo para el presupuesto del año 2018, y hay que considerar que el escenario internacional actual es muy volátil y los precios de las materias primas pueden sufrir cambios bruscos.

2.- Resultados Financieros Obtenidos

Durante el año 2017 como consecuencia de la crisis económico, la falta de apoyo a las pequeñas y medianas empresas que afectaron a la economía del País, se obtuvo resultados negativos en el ejercicio económico, correspondiente a un valor de \$ 55308.

Se logró obtener pocos contratos con grandes empresas del Ecuador, como son, EQUVIDA S.A., AIG METROPOLITANA, ZTE, KNOW HOW, BAYTEQ, entre otras. Lo mencionado nos indica que los servicios que está prestando la empresa son de la mejor calidad y se vislumbra un año 2018 con recesión económica.

La cobertura de servicios se está ampliando a nivel nacional, en el año 2018 esperamos obtener nuevos contratos en la ciudad de Guayaquil y otras provincias del país.

3.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General de Accionistas

De acuerdo con lo estipulado por la Junta General de Accionistas se cumplieron durante el 2017 con las siguientes actividades:

- Mantener clientes anteriores a pesar de la recesión económica
- Mejorar la satisfacción de los clientes en un 98%
- Realizar ajustes presupuestarios y reducción de gastos



- Identificar las posiciones estratégicas de la organización y mantener su modalidad de contratación, en otros casos se procedió al cambio de modalidad.

4.- Propuesta de estrategias para mejorar la rentabilidad

- Utilización de nuevas tecnologías y redes sociales (innovación de servicios). Marketing digital para la socialización e introducción de nuevos servicios.
- Reducción del gasto superfluo.
- Ofertas de servicios con valor agregado incorporado.
- Automatización de los servicios (incluye plataforma para encuesta online)
- Asambleas, reuniones de trabajo con colaboradores para ver con otra óptica al cliente y sus requerimientos.
- Innovación en el modelo de negocio.
- Estrategias de diversificación.

Atentamente,

Ing. Joffre Vargas G.

Representante Legal
QESCONSULTORES S.A.