



COMPUTADORAS Y EQUIPOS COMPUEQUIP DOS S.A.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2016

A los señores accionistas

Pongo en consideración de la Junta General de los señores Accionistas el presente Informe Gerencial, el mismo que trata sobre la situación financiera y económica de la compañía COMPUEQUIP DOS S.A.

ASPECTOS ECONOMICOS DEL PAÍS

El país el año 2016 finalizó con una recesión en el precio del petróleo, esto ocurre por la sobre oferta de países como Estados Unidos, que abastecen del producto al mercado mundial y afectan la economía del Ecuador.

Grandes proyectos se ha iniciado en mediano plazo y posiblemente a finales del 2017 o inicios del 2018 se darán ya los resultados. La expectativa de las elecciones que estaban programadas para el primer trimestre de 2017 provoco una contingencia en las operaciones del último trimestre del periodo 2016.

La economía en 2017 entrará en una pequeña recesión debido a que no existe un ingreso fuerte por la venta del barril del petróleo, en este sentido las compañías del país deben revisar y ajustarse los valores considerados como gastos. Por parte de la empresa privada existen alternativas de producción con el objeto de beneficiar la economía que no solo dependa públicamente de un solo producto que en este caso es el petróleo.

CUMPLIMIENTOS DE OBJETIVOS

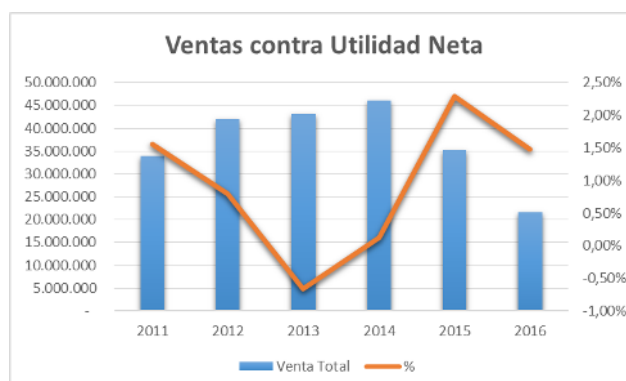
La compañía durante este año 2016 a pesar que no cumplió con todos los objetivos propuestos, las estrategias tomadas fueron las aceptadas para visualizar un mejor rendimiento en la comercialización de las líneas de Cisco, Microsoft y se consolido como el primer canal en Ecuador proveedor de servicios especializado HP.

Con todos estos antecedentes nuestra empresa se ha destacado en Servicios de Consultoría, Servicios de Networking y Comunicaciones, Infraestructura de Hardware, Soluciones en Servidores y Sistemas de Almacenamiento, Plataforma de Administración It, Plataformas Microsoft, Computadores personales, Comunicaciones, Redes y telefonía Ip, todo ello soportándonos en la experiencia calificada, la tecnología y el portafolio de productos, soluciones y servicios para ayudar a nuestros clientes a

optimizar su infraestructura, como resultado de nuestro trabajo se ha buscado aumentar la productividad, mejorar las operaciones, reducir costos y optimizar la efectividad.

En el presente informe se valida que los estados financieros elaborados se presentan razonables de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera vigentes en el Ecuador, bajo la responsabilidad de sus administradores.

En el año 2016, las Ventas disminuyeron en (38,50%) como resultado en los cambios de la política interna y externa del País; La utilidad neta del periodo representa el 1,48% así como se visualiza en el siguiente cuadro:



La Utilidad Bruta en Ventas en el año 2016 fue de US\$ 6.452.588, que representa el 30% en relación a las ventas.

Los gastos operacionales en el año 2016 disminuyeron en US\$ (2.562.853) que representa el (31%) en relación al año 2015, por un adecuado reconocimiento de los gastos.

Los principales rubros comparados entre 2016 y 2015 que se precisa indicar del balance son:

	2016	2015
Total Activos	14.592.578	18.796.697
Total Pasivos	11.061.173	15.338.613
Total Patrimonio	3.531.405	3.458.084
Total Ventas	21.637.639	35.184.492
Total Costos y Gastos	20.881.336	33.402.313
Utilidad Neta	320.820	805.710

La compañía desde hace dos años implantó como una estrategia corporativa, generar negocios más rentables enfocándose en empresas privadas medianas y grandes, obteniendo con resultado mejor eficiencia y operatividad con menos capital de trabajo, producto de esto en el año 2016 las ventas en el sector público fueron del 47% de las ventas totales.

En el periodo 2016 las ventas al sector privado fue del 53% lo que significó una mejor rentabilidad de los negocios y mejoró el flujo de efectivo para la empresa.

OBJETIVOS PARA EL PERIODO SIGUIENTE

Tomando en cuenta la estrategia del Gobierno y las actividades económicas de la región para cumplir con las metas propuestas para el año 2017, se ha planteado los siguientes objetivos:

- ✓ Mantener, fortalecer y enfocar negocios con la empresa privada
- ✓ Mapear las cuentas por industria (Banca, Petróleos, Servicios, Gobierno, Telcos, Comercio)
- ✓ Enfocar negocios que brinden servicios administrados de tecnología.
- ✓ Fortalecer la estructura financiera de la empresa
- ✓ Realizar Account Planning (Supercias, Web cliente, LinkedIn, etc.)
- ✓ Aperturar nuevos negocios que representen un crecimiento económico para la empresa.
- ✓ Fortalecer la estructura legal y financiera de la compañía para que guarden concordancia con las expectativas y criterios de la planificación anual del negocio.
- ✓ Mantener y mejorar los negocios con sectores estratégicos.
- ✓ Penetrar en nuevos mercados y/o ofrecer nuevos productos corporativos.
- ✓ Controlar el margen de ventas de cada negocio.
- ✓ Fidelizar la cartera de clientes.
- ✓ Maximizar el tiempo en el cliente.
- ✓ Controlar y reducir gastos innecesarios en el periodo.
- ✓ Mejora permanente del clima laboral.
- ✓ Venta Consultiva. Estudiar para tener conversaciones relevantes con el cliente.
- ✓ Trabajo colaborativo entre Gerencias de Producto
- ✓ Relacionamiento directo con el fabricante, mayor presencia, comunicación y uso de los recursos de los fabricantes
- ✓ Trabajar bajo la herramienta del CRM.
- ✓ Fomentar las visitas recurrentes a los clientes
- ✓ Mejorar la comunicación

Agradeciendo la atención de los presentes pongo en su conocimiento nuestras principales actividades y solicito la aprobación de la Junta General de Accionistas.

Atentamente

Carlos Enrique Pinos Hernández
Gerente General