



COMPUTADORAS Y EQUIPOS COMPUEQUIP DOS S.A.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2017

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

La inflación anual en el País en Diciembre de 2017 fue de (-0.20%), y en Diciembre de 2016 se ubicó en 1.12%.

En Diciembre de 2017 el Índice de Precios al Consumidor (IPC) se ubicó en 105.00; lo cual representa una variación mensual de 0.18%. El mes anterior dicha variación fue de -0.27%, mientras que en Diciembre de 2016 se ubicó en 0.16%. Las variaciones de precios de tres de las doce divisiones explican el comportamiento del IPC en Diciembre de 2017: Recreación y cultura (1.80%); Alimentos y bebidas no alcohólicas (0.47%); y, Alojamiento, agua, electricidad, gas y otros combustibles (0.35%).

La calificación Riesgo País al 31 de Diciembre de 2017 se ubicó en 454, incrementándose ligeramente al 24 de Enero del presente, a 463 puntos. En este punto resulta importante mencionar que la calificación crediticia que posee Ecuador ("B" por la firma Standard & Poor's en Diciembre del presente) ha ocasionado un importante incremento en el riesgo país, lo cual dificulta el conseguir financiamiento en el mercado internacional, manteniendo únicamente la fuente de financiamiento proveniente de China, la misma que en ciertos casos es desfavorable debido a las altas tasas de interés.

ASPECTOS TECNOLOGICOS EN EL PAÍS

En nuestro país, el Órgano rector de las TIC es el Ministerio de Telecomunicaciones y de la Sociedad de la Información (MINTEL), cuyo objetivo es ser el órgano rector del desarrollo de las Tecnologías de la Información y Comunicación en el Ecuador, que incluyen las telecomunicaciones y el espectro radioeléctrico, que emite políticas, planes generales y realiza el seguimiento y evaluación de su implementación, coordinando acciones con los actores de los sectores estratégicos para garantizar el acceso igualitario a los servicios y promover su uso efectivo, eficiente y eficaz, que asegure el avance hacia la sociedad de la información para el buen vivir de la población

ecuatoriana. El Plan Nacional de Telecomunicaciones y Tecnologías de Información del Ecuador, desarrollado por el MINTEL, contiene los programas y proyectos que permitirán alcanzar los objetivos que se definirán para el sector en el período 2016-2021.

Con la finalidad de promover el desarrollo de los factores de mejora del país y también generar vías de desarrollo del sector impulsados por la incorporación de mejores prácticas internacionales, se plantean objetivos del Plan Nacional. Se establecen cuatro objetivos principales ("macro-objetivos") a considerar:

- Macro-objetivo 1: Completar y fomentar el despliegue de infraestructura de Telecomunicaciones.
- Macro-objetivo 2: Aumentar la penetración de servicios TIC en la población.
- Macro-objetivo 3: Asegurar el uso de las TIC para el desarrollo económico y social del país.
- Macro-objetivo 4: Establecer las bases para el desarrollo de una industria de TI a largo plazo.

Abordando el macro-objetivo 3, el plan contempla el desarrollo de los siguientes proyectos:

- Capacitar microempresarios en TIC empresariales básicas.
- Capacitar PyMEs en uso de TIC para su sector.
- Mejorar los servicios de gobierno electrónico.
- Potenciar el desempeño de los procesos digitalizados del sector público de alto impacto social (educación, salud, justicia y seguridad).
- Asegurar la conectividad e infraestructura en escuelas.

OBJETIVOS Y PLANES ESTRATÉGICOS DE CORTO Y MEDIANO PLAZO.-

La compañía durante este año 2017 comercializó las líneas de Cisco, Microsoft, HPE, F5, HPI y se consolidó como el primer canal en Ecuador proveedor de servicios especializado en HP., por lo tanto se plantearon los siguientes objetivos y planes:

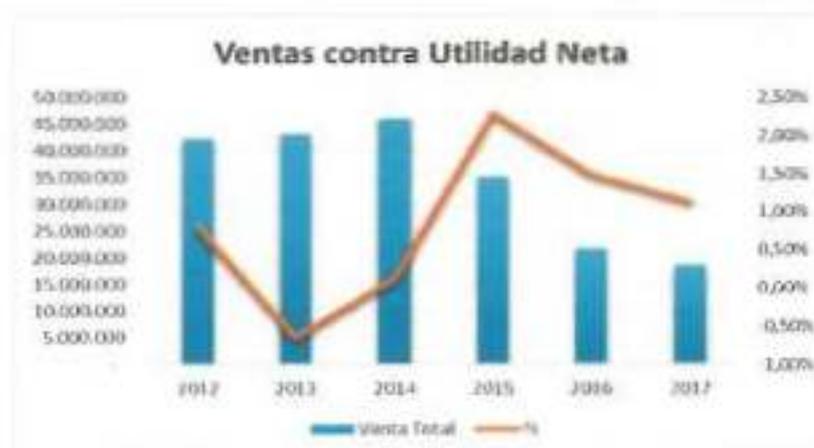
- Fortalecer las líneas de negocio actuales asociadas a servicios de ingeniería, provisión de infraestructura base y prestación de servicios administrados, tanto a clientes actuales y futuros, incluyendo las capacidades de desempeño comercial, a fin de obtener mejora en los resultados comerciales (sustentabilidad mínima).
- Innovar el portafolio actual incluyendo nuevas soluciones de digitalización basadas en tendencias de nube, analítica, big data, seguridad, movilidad (nuevos productos – innovación)
- Mejorar la agilidad y el desempeño de los procesos internos comerciales, operacionales y de servicio (eficiencia operativa)
- Fortalecer la capacidad de asimilación de cambio del Talento Humano, que incluya aspectos tales como comunicación interna, medición de desempeño (objetivos), planes de formación y retención de personal, integración entre las áreas y cultura corporativa
- Especialización y enfoque en cuentas por industria (Banca, Petróleos, Servicios, Gobierno, Telcos, Comercio, Educación y Salud. Se asignará un ejecutivo de cuenta por vertical para atender nuestro mercado en Quito y Guayaquil.

- Se hará Account Planning de cuentas estratégicas por AM, con el objeto de profundizar y mejorar el relacionamiento y rentabilidad en estas cuentas.
- Se seguirá un proceso de capacitación y metodología de Ventas Consultivas, tanto para Ejecutivos de cuenta como Gerentes de Producto.
- Se establecerá una métrica para maximizar el tiempo en el cliente de nuestros ejecutivos.
- Mejorar el trabajo entre Gerencias de Producto, Comerciales y Servicios para responder de manera más ágil a los clientes.
- Se establecerá una métrica para hacer seguimiento de oportunidades usando la herramienta del CRM que se implementó en el 2017.
- Mejorar el relacionamiento directo con el fabricante, mayor presencia, comunicación y uso de los recursos de los fabricantes o mayoristas.
- Con la Unidad de Arquitectura que fue creada en Agosto del 2017 se trabajará en proyectos más estratégicos y que permitan ver de manera transversal las necesidades de los clientes.

INFORMACIÓN FINANCIERA

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 2017, las Ventas disminuyeron en (13,96%) como resultado de la incertidumbre a nivel País en el primer semestre que causó las elecciones presidenciales y en consecuencia los cambios de la política interna y externa del País: La utilidad neta del periodo representa el 1,12% así como se visualiza en el siguiente cuadro:



La Utilidad Bruta en Ventas en el año 2017 fue de US\$ 5.480.473, que representa el 29% en relación a las ventas.

Los gastos operacionales en el año 2017 disminuyeron en US\$ (948.748) que representa el (15%) en relación al año 2016, por un adecuado reconocimiento de los gastos.

Los principales rubros comparados entre 2017 y 2016 que se precisa indicar del balance son:

	2017	2016
Total Activos	14.621.814	14.592.578
Total Pasivos	12.620.294	11.061.173
Total Patrimonio	1.792.282	3.531.406
Total Ventas	18.617.112	21.637.639
Total Costos y Gastos	18.407.874	20.881.336
Utilidad Neta	209.238	370.820

La estrategia corporativa de la compañía es 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 2017 las ventas en el sector público fueron del 43% de las ventas totales.

En el periodo 2017 las ventas al sector privado fue del 57% lo que significó una mejor rentabilidad de los negocios y mejoró el flujo de efectivo para la empresa.

COMO VAMOS A TRABAJAR EN EL 2018

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.

Tomando en cuenta la estrategia planteada por el Gobierno y las actividades económicas de la región para cumplir con las metas propuestas para el año 2018, se ha planteado los siguientes objetivos:

- Especialización por industria (Banca, Petróleos, Servicios, Gobierno, Telcos, Comercio)
- Mantener, fortalecer y entocar negocios con la empresa privada
- Mayor territorio de cuentas
- Mayor presencia y posicionamiento en el segmento PYMES
- Focalización en tareas y funciones específicas
- Estrategia de Marketing (propuesta de valor, posicionamiento de marca y ventas)
- Cultura de Capacitación.
- Seguir fortaleciendo la relación con fabricantes y mayoristas
- Única estrategia comercial por Grupo DOS
- Maximizar el tiempo en el cliente.
- Trabajar en desarrollo de negocios (Software, Analítica, IoT, Inteligencia de Negocios, Smart Campus, Smart WiFi, etc.)
- Fortalecer el uso de CRM como herramienta de apoyo
- Socialización de Planes de trabajo de Empresas y Unidades de Negocio
- Fortalecer la estructura financiera de 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.

- Mejorar la comunicación
- Enfocar negocios que brinden servicios administrados de tecnología.
- Realizar Account Planning (Supercias, Web cliente, LinkedIn, etc.)
- 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
- Fomentar las visitas recurrentes a los clientes

Agradeciendo la atención y la confianza brindada 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

