

INFORME DE GERENCIA GENERAL DE GRVA CIA. LTDA. POR EL PERIODO COMPRENDIDO ENTRE EL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2016

SEÑORES MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En conformidad a lo dispuesto en la Ley de Compañías, tengo a bien presentar a su consideración el informe de actividades de la Empresa durante el año 2016.

En el 2016, la crisis del Ecuador continuó en mayor grado, además de la baja del precio del petróleo a nivel mundial, la revaloración del dólar, tuvimos que soportar el terremoto en las provincias de Manabí y Esmeraldas, lo que obligó al gobierno a tomar medidas muy duras para sobrellevar la emergencia y la crisis.

El estado bajó sus requerimientos, y los tiempos de recuperación de cartera fueron muy altos, esto obligó a que no vendamos al estado, y solamente atendamos obligaciones adquiridas en el 2015 por la obligatoriedad de atender pedidos del catálogo electrónico.

Debido a la crisis petrolera, el gobierno mantuvo la subida de aranceles y salvaguardas, del 10% para el caso de aranceles y del 15 al 45% en el caso de las salvaguardas e incremento el 2% al iva.

En Ventas al Gobierno, tenemos las siguientes observaciones:

- Las ventas se hicieron solamente de clones de marca Hurricane, tuvimos que esperar para los pagos entre 6 y 12 meses. Tuvimos que aceptar multas por entregas tardías debido a que el proveedor no tenía los equipos y también por los pagos retrasados. En ocasiones tuvimos problemas de configuración y hubo que completar equipos con partes adicionales que acepten los clientes sin poder aumentar el precio de los mismos.
- En el caso de subastas inversas, bajaron significativamente en su número, y no participamos.
- Los cobros al sector gubernamental se dificultaron por la falta de liquidez del sistema, llegando en algunos casos a más de 360 días.

En cuanto a ventas del sector privado podemos acotar:

- Bajaron significativamente debido a que la crisis económica, hicieron que la empresa privada vea con preocupación nuevas inversiones.
- La dificultad de cobro al sector público también derivó a que el sector privado tenga demoras en los pagos.

En el sector Retail:

- Aquí tuvimos las mayores pérdidas, que nos llevaron a cerrar los almacenes tanto en el San Luis como en el Condado. Las ventas se redujeron al 10%.

debido a que los compradores optaban por viajar a Ipiates - Colombia a realizar sus compras de tecnología, tenían el 44% menos de carga de impuestos.

Mantuvimos la calificación de distribuidores Premier de la marca DELL, necesitamos tener las certificaciones al día lo cual hemos cumplido satisfactoriamente. No alcanzamos la cuota de venta establecidas. Hemos recibido algunas visitas de representantes de la marca mejorando nuestras relaciones con los ejecutivos de la misma.

Perdimos la calificación de distribuidores "Gold" de Hewlett Packard, debido a la baja de nuestras ventas en esta marca.

Se mantuvo también la calificación de Distribuidores de la marca Apple, que nos ha traído beneficios importantes.

Perdimos la calificación de distribuidores de IBM, el no alcanzar las cuotas impuestas por el fabricante hizo que perdiéramos esta categoría.

Tuvimos dificultad en mantener el nivel de ventas y obviamente el crecimiento que habíamos logrado los últimos años, la crisis de la economía del País nos ha afectado considerablemente.

Una vieja aspiración se hizo realidad este año, compramos una casa para la empresa con financiamiento hipotecario, eso hizo que en los últimos meses del año ya estemos instalados en las nuevas oficinas.

Es el primer año que la empresa presenta pérdidas principalmente debido a valores que no estaban dentro del presupuesto, entre los cuales están:

- Multas por demoras en la entrega de contratos al sector público, atribuidos a nuestro proveedor
- Partes adicionales que tuvimos que entregar para cerrar contratos y no tener problemas con clientes, debido a errores en la configuración de los equipos Hurricane dado por el proveedor
- Intereses por créditos adquiridos para mantener la liquidez de la empresa debido a la falta de cumplimiento de obligaciones del Gobierno.
- Cambio de oficinas, arreglos de la casa arrendada para su entrega y adecuaciones de la nueva casa para nuestro funcionamiento.
- Cierre de locales.
- Anticipo al impuesto a la renta, que al ser calculado no en base a la utilidad lograda en el ejercicio, sino directamente en función de los activos hizo que pagáramos más impuestos de lo que obtuvimos como utilidad total.

Las pérdidas en este periodo han llegado a \$62.251.80 y las ventas netas llegaron a \$ 2'652.287.89.

Las normas establecidas para el respeto de la propiedad intelectual se han cumplido y no hemos tenido novedades en este año.

En nombre del equipo de trabajo administrativo y contable así como en mi persona agradezco por la confianza entregada



Jorge Becerra Díazguí
Gerente General
GRYA CIA LTDA.