

INFORME DE GESTIÓN DEL AÑO 2.016

GERENCIA GENERAL FOURUC SOLUTIONS S. A.

Señores Accionistas

Para mí es satisfactorio presentar a ustedes, en los términos previstos por la legislación vigente, el informe de la gestión gerencial al frente de la sociedad para el ejercicio del año 2.016.

Como lo mencioné en el informe del año 2.016, nuestra actividad se encuentra en un entorno cambiante y con dinámica propia, que se caracteriza no solo por las particularidades de la economía nacional que se ven afectadas por los sucesos que acontecen tanto al interior como en el exterior sino por la naturaleza propia de la industria y la normatividad aplicable.

Es por ello que con el propósito de informar a ustedes sobre el curso de la sociedad en el año 2.016 y los aspectos sustantivos –que son previsibles– para el año 2.017, desarrollé los aspectos más destacables y que presento a continuación.

ENTORNO ECONÓMICO

El crecimiento económico local, que había presentado una leve mejoría en el primer semestre de año 2.016, volvió a mostrar signos de debilitamiento durante el segundo trimestre del año y conforme llegaba el sector del gobierno a finalizar su período de presidencia, hubo mucha incertidumbre y cautela por parte de los sectores gubernamental y de empresa privada, ocasionando que casi la totalidad de la empresa del sector gubernamental detuvieran los proyectos (y sus adquisiciones) hacia finales del 2.016. Por parte de la empresa privada en cambio se denotó cautela en las inversiones y/o adquisiciones con respecto del producto que comercializamos. Aun así, el año 2.016 realizamos ventas importantes que nos dejaron como rédito la inversión en la certificación de 4UCS como el único reseller de soporte técnico certificado Polycom en el nivel más alto de conocimiento, lo que nos permitía consolidar una de nuestras mayores estrategias de posicionamiento en el mercado local.

Por esta razón se plantea como necesario dos acciones a tomar en consideración:

- Incrementar el personal de ventas en la empresa, y;
- Aumentar las líneas de productos a comercializar en 4UCS.

Para la primera acción se debe, al menos, contar con personal dedicado a la venta transaccional de las soluciones que actualmente se comercializan en 4UCS, más aún con el incremento de nuevos productos a distribuir en el mercado y para el segundo punto buscar nuevas líneas de productos que al menos cuenten con:

- No distribución de ningún mayorista local.
- Ninguna distribución local del producto.

Con estas directrices aseguraremos contar con un producto relativamente "nuevo" en el mercado y con la ventaja que nadie lo distribuya localmente, anulando de esta manera a la competencia directa, pero con el reto de posicionar al producto en nuestro mercado. Por ello se ha contado con la prospección de al menos dos productos que ya se distribuyen en el país de Colombia (mercado

muy similar al ecuatoriano), donde aún no se cuenta con un mayorista, pero sí con la distribución directa a través de una empresa local (Redsicom en Colombia).

En el año 2.017 se deberá formalizar la distribución de al menos estas dos líneas por parte de 4UCS y para ello el nuevo personal de ventas ya contará con estos nuevos productos, lo cual "oxigenará" y proporcionará mayor diversidad de distribución de soluciones al cliente final, con lo cual 4UCS aumentará sus ingresos y diversificación de líneas de productos a comercializar.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

El año 2.016 fue un año de consolidación de buenos resultados tras las metas trazadas en la celebración de la Asamblea General de Accionistas del año 2.015, no tanto solo en el frente económico como sí en el administrativo y operativo. Esto ha sido así porque hemos logrado mantener y afirmar en un segmento de mercado donde la gestión de la compañía es valorada y apreciada, por la experiencia e importantes resultados que hemos facilitado a nuestros clientes.

Continuamos, igualmente, participando activamente en las operaciones del SERCOP – Mercado de Compras Públicas-, en donde logramos intervenir en operaciones de clientes como; Dirección Nacional de Comunicaciones de la Policía Nacional y la Corporación Financiera Nacional EP, en donde por estrategia se seleccionó la cesión de ganancia a través del mayorista, sin embargo 4UCS ya entró a participar directamente y calificada en ofertas al Gobierno Ecuatoriano en concursos que bordearon los USD \$130k.

También se realizaron operaciones importantes en la venta del sector privado, siendo nuestro mayor proyecto el realizado con la Empresa China CAMC para el cliente final, la Plataforma Gubernamental Financiera, administrada a través de la empresa Inmobiliar, con un contrato de aproximadamente USD \$130k.

En Registro de Facturas, tuvimos un comportamiento histórico, sin muchos altibajos, evidencia que es un negocio estable y poco riesgoso y que aporta para los ingresos de la compañía.

Con respecto a los números arrojados para el año 2.016, podemos ver que pasamos a tener unos ingresos por comisiones superiores en 30% en referencia al año 2.015 y a pesar de este mayor incremento, nuestros costos y gastos operacionales mantuvieron una senda estable, lo que quiere decir, que si bien aumentamos nuestro flujo de trabajo "logramos hacer más con lo mismo". Evidencia de un buen manejo y administración de la estructura de costos y gastos. De igual forma, las pérdidas provenientes por inversiones dejaron atrás la estela de pérdidas para ofrecer ingresos a la compañía en el año 2.016.

Al finalizar el año 2.016 tenemos la expectativa de cierre del proyecto con el Ministerio de Justicia.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

A partir del segundo trimestre del año 2.016 se organiza el área administrativa con el liderazgo de la Sra. Ana Gallegos con quien hemos logrado solventar los requerimientos de; facturación a cliente final (con seguimiento a cobros), pago a proveedores, rol de pagos, manejo de liquidaciones de compras, manejo del IESS, pago de impuestos (renta, IVA, patente municipal, superintendencia de compañías y 1.5 por mil), manejo de bancos, asesoramiento en las áreas administrativas, ministerio de trabajo, recursos humanos, organización de la documentación interna de 4UCS (facturas –

4

clientes y proveedores, retenciones, notas de entrega, certificados, certificaciones, contratos, etc.), todo lo cual nos ha brindado la confianza de contar con toda esta información organizada y bien llevada, particular que era una de las debilidades de 4UCS.

ASPECTOS FINANCIEROS

Como los reflejan los estados financieros, en el año 2.016 la compañía arrojó nuevamente una utilidad neta de ~\$5k, muy similar a la del año 2.015 con la diferencia en que en el año 2.016 la empresa realizó la inversión en la certificación de "Implementation Services Specialization" con lo que la compañía logró cambiar el rumbo al tener una variación mucho mayor de alrededor de \$38k con respecto al año 2.015. De igual forma la utilidad operacional aumentó, también los ingresos (en relación con los costos), lo que deja entrever que mejoramos en eficiencia operacional, hacemos más y en mayor proporción que los costos.

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2.017

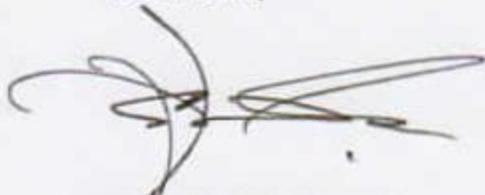
Se proyecta que el crecimiento local aumentará en el año 2.017 al preverse que se disiparán los factores que están detrás de la débil actividad económica del año 2.016. Sin embargo, las previsiones apuntan a que esta mejora será más gradual que lo proyectado en la edición de octubre del año 2.015 de perspectivas de la economía local.

Así mismo necesitamos para el año 2.017 aumentar la disponibilidad de técnicos certificados Polycom para la atención en la ciudad de Guayaquil y colindantes a la misma, esto por la demanda de ventas que estamos generando a través del apoyo comercial de nuestra ejecutiva "freelance" Esteffany Chávez.

Para finalizar quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a los señores Accionistas y los honorables miembros de la Junta Directiva, cuyo permanente apoyo a lo largo del año fue fundamental para el desarrollo de nuestras actividades y para el logro de los resultados obtenidos.

De igual forma agradezco a todos y cada uno de los colaboradores de la Compañía por el esfuerzo, la dedicación y el compromiso demostrado a lo largo del año.

Atentamente,



Galo López Cadena
Gerente General



FOURUC SOLUTIONS S.A.