



López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín
Edf. Cecilia. 51
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-255 3265

www.4-uc.com

Quito, DM, 25 de abril del 2019

Señores

Socios de la Compañía

FOURUC SOLUTIONS S. A.

Ciudad

Asunto: Informe relativo a la Gestión de la Administración correspondiente al año 2018

Señores Accionistas

Para mi 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 2018.

El desarrollo de nuestra empresa para el año 2018 se ha caracterizado fundamentalmente por haber dejado de lado de comercializar los productos (bienes) de la marca Polycom, no así el intento de vender el servicio de soporte técnico especializado en esa marca, así como también de buscar oportunidades con marcas que replacen o superen el concepto de "Comunicaciones Unificadas", rama en la cual nuestra empresa continuó apostando para la comercialización en nuestro mercado.

Las soluciones que forman parte de la cartera de productos y servicios de nuestra empresa se han continuado ofreciendo en el año 2018, todas ellas se han consolidado con algunos cambios de forma y finalmente prescindiendo de la marca "RP1Cloud" de la empresa Pragmatic.

A continuación, revisaremos los ámbitos más destacables en los cuales nuestra empresa se ha desarrollado en el transcurso del año 2018.

ASPECTO FINANCIERO

Conforme el estado de resultados, la utilidad del año 2018 fue de - \$16k (menos dieciséis mil dólares) aproximadamente, lo cual muestra la consecuencia de prescindir la comercialización de la solución (bienes y servicios) que había sido el principal motor de nuestra empresa, mismo que



López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín
Edf. Cecilia. S1
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-255 3265

www.4-uc.com

no tuvo un remplazo directo, sino que más bien nos acercó hacia la posibilidad de ofrecer otras marcas tales como; Cisco, Huawei y finalmente Zoom y al producto RP1Cloud de la empresa Pragmatic.

El declive significado de menores ventas, así mismo provocó que no se pudieran concretar los objetivos planteados para el año 2018; contratar a una persona para la gerencia general, contratar a más personas para el área de ventas y del área técnica, así como retrasos en los pagos a nuestros proveedores, reducción de operaciones comerciales y técnicas de nuestra empresa, reducciones que a su vez ayudaron a la mantención de nuestra empresa en el mercado.

ENTORNO ECONÓMICO

Durante el año 2018 se ha procedido a comercializar productos de la marca Polycom solo bajo demanda persistente de los clientes de 4UCS y únicamente a través de las empresas ViaVideo y Eminkatech, lo cual ha significado la rebaja de la ganancia, ya que la misma ha debido compartirse con estas dos empresas y adicionalmente las ventas a través de la empresa ViaVideo ha desfinanciado por momentos a nuestra empresa, toda vez que estas órdenes de compra debieron prepagarse para su procesamiento.

En cambio, hemos dado impulso a la comercialización del servicio "STEP" (Soporte Técnico Especializado Polycom), del cual tenemos el control completo del mismo sin depender de ningún proveedor, bajo los términos y condiciones que establecemos como alcance de este.

Con respecto de la respuesta del mercado y tal como lo previmos, los trabajos que finalmente se concretaron en el año 2018 provinieron en un 71% de la empresa privada, enfoque que desde inicios del año 2018 lo hemos mantenido hasta la actualidad.

A finales del año 2018 se realizó un análisis previsorio del momento económico de nuestra empresa y se notó que se vendrían "tiempos difíciles" para nuestra empresa, debiendo



López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín
Edif. Cecilia. S1
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-255 3265

www.4-uc.com

prescindirse de los servicios de la Ing. Rachet Brito y a finales del año y por el espacio de varios meses del servicio de limpieza de la oficina de 4UCS y de logística.

Con respecto de la cartera de productos a comercializar, han sido en total las siguientes "marcas" (soluciones) que hemos decidido comercializar (fuera de Polycom):

1. Comunicaciones Unificadas. – Zoom, Huawei, Cisco y Rp1Cloud (de Pragmatic).
2. Manejo de contenido inalámbrico en salas de reunión. – ScreenBeam y WePresent.
3. Automatización. – HDL.
4. Comunicación Empresarial Interna. – SnapComms.
5. Video Wall y Digital Signage. – LED Vision / LG y BrighSign.
6. Analítica de Negocios. - Anvizent.

Las ventas se realizaron en mayor porcentaje a la empresa privada y se mantuvo la expectativa de iniciar con el proyecto "Claro-VaaS" que finalmente no se dio como lo esperábamos.

GESTIÓN DE LA COMPAÑÍA

En año 2018 se confirmó finalmente nuestra calificación como partner de la marca Zoom.

Con HDL se consolidó nuestro interés en comercializar estas soluciones a través de la certificación por la parte técnica.

La empresa pública de acuerdo con el decreto #84 prohibió la adquisición de bienes lo cual restringió completamente los proyectos de venta de bienes al estado, llevándonos a trabajar en proyectos para la adquisición de servicios.

A finales del año 2018, 4UCS plantea una demanda a la empresa Nexsys con el objetivo de cerrar el tema del proyecto fallido con el Ministerio de Justicia, de cuyos antecedentes y posterior decisión de demanda, conllevó que tuviéramos un período de constantes revisiones de solución extralegal, tanto con Nexsys como con Polycom.

A finales del 2018 Christian Suntaxi pasa a colaborar con el dpto., de ventas, aprovechando su conocimiento técnico y relacionamiento comercial en el medio.



López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín
Edf. Cecilia. S1
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-255 3265

www.4-uc.com

PERSPECTIVAS PARA EL AÑO 2019

Para el año 2019 se presentan grandes retos orientados en mantener operativa a nuestra empresa.

Habiendo consensuado en que las oportunidades de negocio de Comunicaciones Unificadas se mantendrán en nuestro mercado, hemos apostado a presentarnos principalmente con la marca Zoom principalmente para proyectos de integración sin dejar de lado la venta transaccional.

Con respecto de las otras líneas de soluciones que comercializamos y toda vez en que el enfoque principal es la venta consultiva, denota un lento avance en la presentación de proyectos al mercado local.

Nuestra empresa se está consolidando poco a poco en la participación de proyectos consultivos de ingeniería, casi independientemente del origen del producto, es así que poco a poco nos vamos involucrando en requerimientos de clientes en los que principalmente rige el tipo de relacionamiento que tenemos con los mismos, complementando con la solución que podamos presentar con la empresa que distribuya el producto requerido.

Nuevamente se revisa el tema de posibilidad de inversión en la empresa, toda vez que se necesita inyectar capital que sirva para la contratación de personal de ventas.

Para el año 2019 se plantea:

Dpto., comercial (ventas):

1. Se requiere urgente la contratación de personal de planta orientada a presentar la línea de soluciones de 4UCS.

Dpto., técnico:



López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín
Edif. Cecilia. S1
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-255 3265

www.4-uc.com

1. Se debe definir la dirección de esta área con el objetivo de unificar los requerimientos y atención técnica a nuestros clientes.

Empresa:

1. Se concrete el organigrama con las funciones de cada colaborador.
2. Se estructure una organización más formal como consecuencia de una mayor participación del mercado.

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.



Galo López
Chief Commercial Officer

• López de Gomarra N16-100 y Rufino Marín, Edif. Cecilia, S1
Quito, Ecuador

• (593) 997 035 470 • (593) 21 255 3265

• 4UC Solubris • 4UC Solubris • www.4-uc.com

• Queremos el ambiente. No imprimas esto si no es absolutamente necesario y recuerda que si lo haces, debe ser en blanco y negro.

