

Av. Colón E9-58 y Av. 6 de diciembre
Edf. Cristóbal Colón, Torre B. Ofc. 706
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-223 6982

www.4-uc.com

Quito, D. M., 29 de mayo del 2.020

INFORME DE GERENCIA GENERAL Período 2019

Ing. Christian Suintaxi
Presidente Ejecutivo de Fouruc Solutions S.A.

Ing. Galo López Cadena
Accionista de Fouruc Solutions S.A.

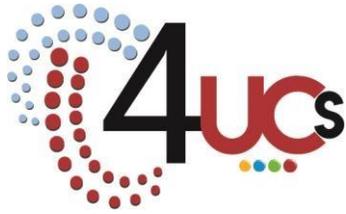
Miembros de la Junta Directiva

Tengo el agrado de dirigirme a ustedes para poner a vuestra consideración una síntesis de las actividades desarrolladas por la administración de la empresa en el período 2019 y al mismo tiempo extender un agradecimiento por depositar su confianza en el nombramiento de mi persona como Gerente de la empresa para este período.

Fouruc Solutions S.A., ha venido desarrollando sus actividades en medio de dificultades y grandes retos principalmente por las condiciones económicas y políticas del país que han limitado en cierta manera las garantías de un crecimiento y logro de objetivos comerciales y financieros.

A pesar de las dificultades que son de vuestro conocimiento, la empresa ha sabido mantener su rumbo y actualmente nuestros negocios se han enfocado en el servicio técnico en soluciones de comunicaciones unificadas y de soluciones en audio, video y automatización, servicio de videoconferencia en la nube con la marca Zoom y proyectos estratégicos y especiales que han sido desarrollados en alianza con empresas amigas.

El detalle de la gestión gerencial se resume en los siguientes puntos:



Gestión Administrativa:

Como objetivo conjunto planteado por la anterior administración, se inició con el proceso de selección de personal para fortalecer el departamento comercial, siendo así que, se contrató a dos ejecutivos de ventas nivel junior que luego de su capacitación y formación han sido de vital apoyo en los negocios y proyectos de la empresa, así mismo se entregó a cada uno de ellos sus respectivos medios de trabajo como computador personal, agenda, y tableta para visita a clientes.

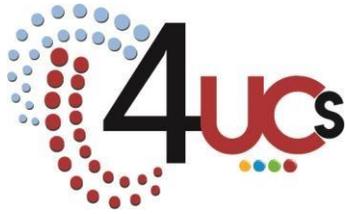
En la mejora de la infraestructura de la oficina y para brindar una mejor atención a nuestros clientes y colaboradores, en mutuo acuerdo con los socios, se rentó una nueva oficina ubicada en la Av. 6 de diciembre y colón de la ciudad de Quito. Se pagó por anticipado 6 meses de renta, quedando pendiente los pagos mensuales de servicios básicos y alícuotas. De igual manera se adecuó el mobiliario y espacios de trabajo para un mejor desarrollo de las actividades de la empresa, traslado de línea telefónica y servicio de internet.

Con el propósito de cimentar la imagen de la empresa, se renovó la página web corporativa, así como las tarjetas de presentación y material publicitario para clientes.

Para potenciar el desarrollo comercial, acompañamiento preventa y demostraciones de los productos de la empresa, se adquirió dos equipos para videoconferencia y se instaló un show room local para recibir a potenciales clientes.

Debido al interés de los socios de conocer el estado actual de la empresa, especialmente su rentabilidad en cuanto a los proyectos y negocios que se han llevado a cabo, se contrató un servicio de auditoría cuyos resultados mostraron que se debían tomar importantes estrategias y cambios de negocios.

Un punto clave que se tomó a consideración y luego de un análisis conjunto, se decidió prescindir de los servicios contables de Wellington Simbaña como contador de la empresa, ante ello se contrató los servicios contables de la empresa Superavit, quedando como nuevo contador el Sr. Irwin López.



Gestión social:

Entorno laboral.

Uno de los objetivos de esta administración es el fortalecimiento de las relaciones laborales de los colaboradores, por lo que se ha mantenido una flexibilidad laboral en cuanto a permisos, préstamos emergentes, celebración de onomásticos, creación espacios de esparcimiento y mejora de la convivencia laboral a través del diálogo.

Reconocimiento a clientes.

Con el fin de mantener la fidelidad de los clientes y por ocasión de fiestas navideñas, se entregaron presentes a los principales representantes de las empresas con las que se cerraron negocios y proyectos, fomentando así las relaciones comerciales a corto y largo plazo en el desarrollo de nuevos negocios.

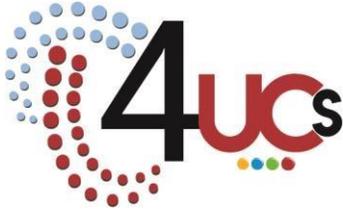
Agasajo navideño.

Como es de vuestro conocimiento, este acto que se ha venido desarrollando año tras año representa para la empresa un importante esfuerzo económico y administrativo, es así como en el mes de diciembre se ofreció un agasajo navideño a los colaboradores y socios de la empresa que permitió compartir momentos de esparcimiento y congratulación, de igual manera se entregó un bono económico a los colaboradores de planta y personal externo.

Aporte a la comunidad.

Como parte del aporte social de la empresa, en el mes de diciembre y por celebrarse fiestas navideñas, se donó 50 fundas de caramelos para el albergue de ancianos en San José de Minas, mismas que fueron entregadas al Padre párroco de la localidad, un acto que compromete a la empresa a fortalecer su solidaridad con la comunidad.

Las tarjetas navideñas que se entregaron a los clientes fueron adquiridas a una fundación con lo que se apoyó las iniciativas sociales en beneficio de personas vulnerables.



Situación Financiera:

En el mes de julio del año 2019, los socios otorgan un aporte (préstamo) económico a la empresa de USD\$150.000,00 (Ciento cincuenta mil dólares americanos), en una proporción de USD\$50.000 cada uno, misma que ha permitido establecer la operación de la empresa y el financiamiento de los proyectos en los que se ha trabajado.

Este aporte se ha colocado en la cuenta corriente # 02005260740 del Banco Produbanco misma que ha sido manejada exclusivamente para los fines establecidos.

A continuación, para vuestro conocimiento:

Estado de situación financiero de la empresa.

| Cuenta | 31/12/2019 |
|------------------|--------------------|
| 1. Activos | \$202,605.68 |
| 2. Pasivos | \$183,090.09 |
| 3. Patrimonio | \$19,515.59 |
| Resultado | -\$6,208.91 |

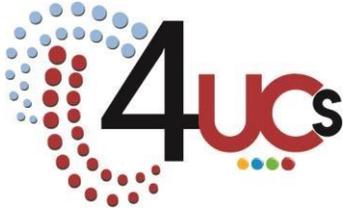
Estado integral de resultados.

| Cuenta | 31/12/2019 |
|---------------------------|--------------------|
| 4. Ingresos | \$257,764.16 |
| 5. Costos y Gastos | \$263,973.07 |
| Utilidad o pérdida | -\$6,208.91 |

Para efectos de un detalle de los valores presentados, se entrega a cada uno de ustedes una copia del Balance General.

Situación económica.

Mediante el análisis de los indicadores financieros (estado de resultados y estado de situación financiera) la empresa debe realizar estrategias que permitan el balance financiero y sobre todo el incremento de este.



Es importante reflejar la importancia en:

- Reducción de costos y gastos; entre ellos operativos
- Crear una fidelización con clientes y proveedores
- Mantener un equilibrio en endeudamiento
- Desarrollar una solvencia de empresa ajustada a factores externos para generar una tranquilidad financiera.

Mediante la aplicación de algunas de las estrategias planteadas anteriormente, la empresa podrá ajustarse a una estabilidad financiera para poder crear un valor de oportunidad de crecimiento en el mercado.

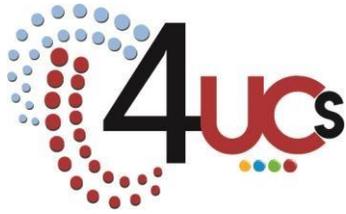
Matriz FODA

| | |
|--|--|
| DEBILIDADES <ul style="list-style-type: none">• Fidelidad con clientes• Comunicación interna• Planificación operativa y administrativa• Aprovechamiento de oportunidades | AMENAZAS <ul style="list-style-type: none">• Riesgo país• Leyes estatales• Competencia• Gobierno |
| FORTALEZAS <ul style="list-style-type: none">• Participación en el mercado• Empresa en posicionamiento• Desarrollo comercial• Imagen comercial | OPORTUNIDADES <ul style="list-style-type: none">• Sociedad en ajuste tecnológico• Incremento de mercado• Asociación con proveedores• Crecimiento empresarial |

Análisis FODA

Mediante la realización de la matriz FODA, se han generado varios análisis internos y externos de la empresa; las debilidades de la empresa son ajustables al cambio inmediato que permiten crear un nuevo reto organizacional.

Las amenazas presentadas son externas a la empresa y se debe dar la suficiente importancia para el desarrollo del objetivo general la empresa; las fortalezas presentadas se pueden convertir en oportunidades para el posicionamiento en el mercado.



Es importante tener en cuenta las oportunidades para incrementar los propósitos de mercado, crecimiento y rentabilidad, y que son factores esenciales para la operación de la empresa.

Este análisis es primordial ya que se nota que se cuenta con suficiente recurso interno para el desarrollo de la Empresa los que deben ser aprovechados para posicionar la marca Fouruc Solutions.

CONCLUSIONES:

Evidentemente, la empresa ha declarado una pérdida de -\$6,208.91, consecuencia de diversos factores que han afectado conseguir algunos de los objetivos planteados en el período anterior, de igual manera diversos gastos que se han debido optimizar.

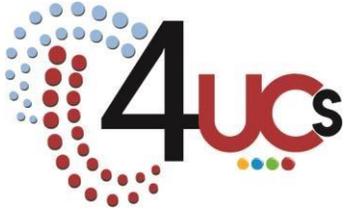
Se debe considerar que, de acuerdo con el Balance General presentado, se tiene valores pendientes por cobrar y esto se ve reflejado en proyectos 2019 – 2020 que han otorgado un anticipo y cuyo saldo se encuentra pendiente de facturación.

Independientemente de los resultados obtenidos, la empresa ha continuado su operación y la participación en nuevos negocios y proyectos ya sea de manera individual o en alianzas estratégicas con empresas aliadas.

RECOMENDACIONES

A los socios y colaboradores, mantener mejores canales de comunicación interna que garantice procesos eficientes en beneficio de una mejor calidad en el servicio prestados a los clientes.

Optimizar los recursos de la empresa tanto laborales, físicos y tecnológicos que ayuden a un mejor aprovechamiento de estos, sin descuidar la atención a los clientes y el desempeño de trabajo.



Av. Colón E9-58 y Av. 6 de diciembre
Edf. Cristóbal Colón, Torre B. Ofc. 706
Quito, Distrito Metropolitano, Ecuador

Tel. 593-2-223 6982

www.4-uc.com

Evaluar adecuadamente los negocios y proyectos en los cuales se participará, especialmente aquellos que conlleven alianzas con otras empresas o personas naturales, de ser posible, establecer convenios firmados con las cláusulas, que correspondan según el negocio o proyecto a desarrollar.

Objetivos para el 2020

- Conseguir nuevas marcas que se conviertan en un producto transaccional que forme parte del giro de negocio de la empresa.
- Promocionar los servicios de la empresa a través de medios impresos y digitales, aumentado así su posicionamiento en el mercado.
- Consolidar una fidelidad de los clientes con quienes se han desarrollado diversos negocios y proyectos, especialmente en las áreas comercial y postventa.
- Abrir una sucursal de la empresa en otra ciudad principal del país para extender el posicionamiento de la empresa, para ello se debe contar con personal tipo freelance a quien se capacitará en cada uno de los productos y servicios que se ofrece.

Finalmente, extendiendo una vez más mi gratitud y agradecimiento a todos los señores accionistas por la permanente confianza en la presente gestión, de igual manera a los señores colaboradores de la empresa; anhelo que juntos se consigan mejores resultados que fortalezcan el crecimiento de Fouruc Solutions S.A.

Atentamente,

Ing. Pablo S. Gómez Vaca
GERENTE GENERAL
FOURUC SOLUTIONS S.A.