

Quito, 26 de enero de 2016

Señores Socios
LINKSPHERE SOLUCIONES CIA LTDA
Presente:

De mis consideraciones.-

Presento a ustedes el informe de labores **AÑO 2015** en calidad de Gerente General (Representante Legal) de **LINKSPHERE SOLUCIONES CIA. LTDA.**, correspondiente al periodo del 1 de enero del 2015 al 31 de diciembre del 2015, cumpliendo de esta manera con mi responsabilidad de acuerdo al nombramiento de **GERENTE GENERAL**.

Todas las acciones realizadas en la empresa se han enmarcado dentro de las políticas determinadas por todos los socios.

ACCIONES DESARROLLADAS:

Para establecer las acciones ejecutadas, debo clasificar las mismas en diferentes categorías que comprenden:

- Legales
- Resultados Económicos
- Administrativos

Aspectos legales:

1.- Se han gestionado y cumplido con la presentación todos los documentos e información legal necesaria para el funcionamiento correcto de la empresa, estando al día en:

- Declaraciones de Impuestos mensuales y anuales.
- Permisos de funcionamiento.
- Contratos de Trabajo debidamente legalizados en el Ministerio de Trabajo.
- Afiliaciones al IESS de todos los empleados.
- Actas de Finiquito debidamente legalizadas en el Ministerio de Trabajo.

2.- Roles de Pago: pago puntual de los salarios mensuales y beneficios económicos decretados por Ley de la República del Ecuador a cada uno de los trabajadores de la empresa.

3.- Junta Ordinaria de Socios: de acuerdo a los estatutos de la empresa, se debe cumplir con la reunión anual de Socios, para la revisión de los Balances del año 2015, la misma que se ha convocado para el 27 de enero de 2016.

Resultados Económicos:

El Balance de Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del año 2015, indica que la empresa ha generado durante el primero de enero de 2015 al 31 de diciembre de 2015 un total de activo de 85,427.99 USD; un total de pasivos de 76,221.10 USD, y el patrimonio neto de 9,206.89 USD, datos expresados en el Estado de Situación Financiera. Por otro lado, de acuerdo al Estado de Resultados de la empresa, se expresa que se ha generado pérdida de 14,914.11 USD.

Por los resultados revisados, no existen utilidades que repartir.

Actividades Administrativas

Durante este periodo se concretaron principalmente las siguientes acciones:

- 1.- Capacitación en temas administrativos y técnicos.
- 2.- Registro como integradores de proyectos en proveedores nacionales y extranjeros.
- 3.- Análisis y definición de nuevos productos y servicios a ofertar.
- 4.- Presentación de productos y servicios a potenciales clientes.
- 5.- Difusión de imagen corporativa.
- 6.- Cumplir puntualmente con el pago a proveedores, con el fin de evitar inconvenientes.

A pesar de los esfuerzos realizados, los resultados del año 2015 no han sido positivos por factores como:

- Salvaguardias arancelarias en equipos: a más del impuesto ADVALOREM que se debe cancelar al realizar una importación, este año la reforma arancelaria obliga a cancelar hasta el 45% adicional de impuestos de importación por salvaguardias. Esto ha encarecido los costos de nuestros equipos, pues la mayoría de lo ofertado es cargado con estos impuestos, lo que ha producido que los clientes dejen de comprar equipos y contratar nuestros servicios por sus altos costos. Además, nuestra empresa se ha limitado en realizar importaciones ante la posibilidad de no vender todo el stock y en tecnología esto significaría una pérdida.
- Falta de stock en equipos en nuestros proveedores mayoristas: debido al alto costo de los equipos, nuestros proveedores no mantienen un stock alto y variedad en algunos equipos solicitados. Esto nos ha perjudicado pues se pierden ventas por la falta de disponibilidad.
- Retraso en el pago de facturas por parte de nuestros clientes: debido a la falta de liquidez de nuestros clientes, han existido retrasos en los pagos, lo cual no nos ha permitido invertir en proyectos.
- Disminución en presupuestos de clientes estatales y privados: lo que ha producido que los procesos de contratación o compras se detengan o cancelen y nos ha traído una baja en ventas, a pesar de que se les ha realizado un seguimiento continuo, con atención personalizada.
- Algunos potenciales clientes han adquirido equipos fuera del país a precios mucho más accesibles, por lo que han suspendido sus compras a nuestra empresa.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2016:

Conjuntamente con todos los socios, hemos preparado nuevas estrategias para tratar de superar las pérdidas del año 2015. Sin duda en el año 2015 se registró una baja en ventas por la difícil situación económica que está atravesando nuestro país.

Entre las estrategias que se han formulado, se tiene entre las principales:

- Realizar una promoción a mercados que no sufren bajas en ventas a pesar del entorno económico del país.
- Ofertar nuestras soluciones de manera personalizada a clientes. Realizando pruebas y demostraciones en sitio con el fin de mostrar las ventajas de adquirir nuestras soluciones.
- Registrar los proyectos en las marcas o proveedores, con el fin de obtener plazos de pago en los equipos y soluciones que se adquieran.
- Bajar precios en algunos equipos donde se tiene bastante competencia.
- Realizar esfuerzos por rescatar clientes antiguos que no se les ha dado seguimiento.
- Promocionar servicios postventa como son:

- Mantenimientos preventivos de sistemas instalados a clientes en años anteriores.
- Mantenimientos correctivos de sistemas instalados a clientes.
- Reemplazo de equipos discontinuados en sistemas instalados en años pasados.

Este informe de Labores, tiene además el soporte de la contabilidad a Diciembre del 2015, dejando constancia que la labor realizada con entrega, desinterés, honestidad, rectitud y capacidad, esperando el bien de todos.

Atentamente,



Laura Gabriela Figueroa Albán

CI: 171170039-1

GERENTE GENERAL

LINKSPHERE SOLUCIONES CIA. LTDA.

Revisado por:

Piero Cezangotene

