

Quito, 5 de marzo de 2017

Señores Socios
LINKSPHERE SOLUCIONES CIA LTDA
Presente:

De mis consideraciones.-

Presento a ustedes el informe de labores **AÑO 2016** en calidad de Gerente General (Representante Legal) de **LINKSPHERE SOLUCIONES CIA. LTDA.**, correspondiente al periodo del 1 de enero del 2016 al 31 de diciembre del 2016, 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.
- Nombramientos de representantes legales

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 del Estado de Situación Financiera y el Estado de Resultados del año 2016, la misma que se ha convocado para el 6 de marzo de 2017.

Resultados Económicos:

El Estado de Situación Financiera y Estado de Resultados del año 2016, indica que la empresa ha generado durante el primero de enero de 2016 al 31 de diciembre de 2016 un total de activo de 59,739.55 USD; un total de pasivos de 84,966.16 USD, y el patrimonio neto de -25,226.61 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 34,980.90 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.
- 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 2016 no han sido positivos por factores como:

- Retraso en el pago de facturas por parte de nuestros clientes: la empresa no realiza ventas a crédito, y se recibe el compromiso de los clientes del pago contra entrega de los equipos o instalaciones que se realizan. Lamentablemente, los clientes a pesar del compromiso, no realizan pagos a tiempo por falta de liquidez.
- Imposibilidad de importar: no ha sido posible la importación de equipos porque sus costos son muy elevados y no representaría una rotación rápida de inventario, lo cual generaría pérdida.
- Equipos costosos por los impuestos que se debe cancelar: 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.
- 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.
- 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. Incluso, se ofrece la asesoría preventiva y levantamiento del proyecto sin costo, pero los clientes se ven limitados a comprar lo más barato o dejar de comprar por falta de liquidez.
- Competencia a bajo costo: debido a la falta de oportunidades de negocio, existen personas naturales que comercializan los productos con márgenes de utilidad muy bajos, lo cual dificulta competir ante precios tan bajos considerando que una empresa tiene costos operativos y administrativos que cubrir. Existen clientes que han evaluado el precio sobre la calidad de los equipos y mano de obra.

PROYECCIONES PARA EL AÑO 2017:

Conjuntamente con todos los socios, hemos preparado nuevas estrategias para tratar de superar las pérdidas del año 2016. Sin duda en el año 2016 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 alianzas estratégicas con empresas de servicios de construcción o electrónicos que puedan incluir dentro de su portafolio nuestros servicios, de tal forma que podamos apoyar en sus proyectos.

- 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 y ofreciendo seguimiento postventa sin costo.
- Realizar el registro como canales en nuevos mayoristas, que ofrezcan productos de calidad a precios más convenientes.
- Darle mayor promoción a servicios postventa como son:
 - o Mantenimientos preventivos de sistemas instalados a clientes en años anteriores.
 - o Mantenimientos correctivos de sistemas instalados a clientes.
 - o Reemplazo de equipos discontinuados en sistemas instalados en años pasados.

Este informe de Labores, tiene además el soporte de la contabilidad a Diciembre del 2016, 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.

LinkSphere cia. ltda.
RUC: 1792156556001

Revisado por:

Piero Langatena
