

Quito 10 de Abril del 2015

**INFORME ANUAL DE GERENTE DE SOLUCIONES INFORMÁTICAS SKYSOFT CIA. LTDA. DESDE
ENERO 01 A DICIEMBRE 31 DEL 2014 A JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

1.1 ADMINISTRACIÓN DE LA EMPRESA

La administración de la Compañía ha cumplido con las normas legales estatutarias comprendidas dentro de las disposiciones de la Junta General de Accionistas, del Directorio y también de la Superintendencia de Compañías.

1.2 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS

Los objetivos planteados para el ejercicio económico del 2014 han sido cumplidos parcialmente, de que hubo una disminución considerable de los ingresos en relación al periodo anterior. A fin de solventar esto se ha elaborado un plan estratégico de ampliación de cartera de productos y de clientes potenciales con el fin de incrementar los ingresos de la empresa.

**1.3 INFORMACION SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO,
EN EL AMBITO ADMINISTRATIVO, LABORAL Y LEGAL**

En este periodo en vista del crecimiento de la empresa se procedió a diversificar los productos de la empresa con visión de capturar nuevos potenciales mercados, para dar cumplimiento a los objetivos planteados para el ejercicio, incluso se creó la nómina de la empresa y con esto dar cumplimiento a la responsabilidad social que todo ente jurídico tiene.

Se pagaron los impuestos tributarios, y municipales de la compañía acorde a las leyes vigentes.

Básicamente los gastos administrativos se han estabilizado y se han ajustado plenamente al presupuesto de la Compañía.

**1.4 PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES O PÉRDIDAS OBTENIDAS EN EL
EJERCICIO ECONOMICO**

En vista que en este ejercicio el resultado fue negativo se solicitó a los socios resarcir las pérdidas acumuladas con los aportes para futura capitalización y se recomienda a los socios gestionar los nuevos contratos.

1.5 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO DE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONOMICO.

Se recomienda aporte en numerario para mantener a la empresa a fin de intervenir en contratos de mayor cuantía que a su vez implicarán un mayor ingreso en cuanto a la utilidad de cada proyecto, también se recomienda diversificar aún más los productos que actualmente ofrece la empresa a fin de capturar nuevos mercados.

Buscar nuevos potenciales clientes en el sector público y privado, participar en las licitaciones para conseguir más y mayores fuentes de ingreso.

Atentamente,



ING. FREDDY TOAPANTA BENERAS

Gerente General.

Soluciones Informáticas Skysoft Cia. Ltda.