Quito, 03 de abril de 2020

Señores

IQ SOLUCIONES DEL ECUADOR IQS CIA. LTDA.

Presente.

De mi consideración:

Yo, Marlon Ismael Reinoso Cadena, con C.I. 1802831600, que a la fecha cumplo con las funciones prorrogadas de Gerente General de la Empresa IQ SOLUCIONES DEL ECUADOR IQS CIA. LTDA. Por medio de la presente les doy a conocer el informe de gestión correspondiente al Ejercicio Fiscal 2019.

Este informe expone la gestión administrativa y financiera del año 2019, y se da cumplimiento a la resolución de la Superintendencia de Compañías, sobre los requisitos mínimos que deben contener los informes anuales que presentan los administradores a la Junta General de Accionistas.

Las actividades realizadas por la empresa IQ SOLUCIONES DEL ECUADOR IQS CIA. LTDA. en este año se han enfocado hacia la maduración de los emprendimientos y planteamientos estratégicos, lastimosamente, por el giro de negocio el cual es sensible a las fluctuaciones económicas y las políticas exteriores e interiores del Ecuador, no ha tenido los resultados esperados; por ejemplo políticas internas del país como los requerimientos específicos solicitados en procesos de licitación en el Portal de Compras Públicas, referentes a la experiencia específica de la compañía en licitaciones anteriores sobre contratos con montos iguales o superiores al ofertado, son serias limitaciones para participar en los procesos de contratación, La desinversión del Estado en proyectos de Ingeniería, el precio de barril del petróleo son factores que han provocado una considerable reducción de oportunidades, adicionalmente los esfuerzos por conseguir resultados se han visto limitados por la falta de recursos de inversión de los socios en la compañía, por lo tanto esto ha provocado que la empresa no pueda crecer de acuerdo a lo planificado inicialmente, debo informar que no se ha realizado ningún contrato por lo tanto la empresa no tiene activo ni pasivo y genera pérdidas por 1.025 usd, en el ejercicio fiscal al 31 de diciembre de 2019.

Es necesario incorporar dentro de la planificación estratégica de la compañía para el año 2020 planes de ventas agresivos lo cuales tienen por objeto reforzar las relaciones comerciales con los clientes más fuertes del mercado, para lo cual es necesario la inversión de los socios para cubrir costos administrativos, gestión comercial y capital de trabajo necesario para la ejecución de los contratos.

Augurando que se presenten mejores oportunidades para la empresa y se concreten los objetivos empresariales, me suscribo.

Ing. Marlon Reinoso, MBA

GERENTE GENERAL