

**SAOREDES CÍA. LTDA.**  
**INFORME DE GERENCIA SOBRE EL EJERCICIO ECONOMICO DEL 2018**

A LOS SEÑORES SOCIOS DE SAOREDES CÍA. LTDA.

Conforme me corresponde y cumpliendo, tanto el Estatuto Social como la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente de SAOREDES CÍA. LTDA., me es grato poner a la consideración de los señores socios el informe de las actividades administrativas durante el ejercicio económico comprendido entre el 1 de enero y el 31 de diciembre del año 2018.

**Cumplimiento de los Mandatos de la Junta General**

En este campo sé a dado cumplimiento a todos los mandatos y resoluciones tomadas por la Junta General de Socios de la Compañía.

**Desempeño de SAOREDES y hechos destacados**

Luego de la culminación del periodo de actividades en el año 2018, la empresa obtuvo sus movimientos en las ramas de:

**Internet:**

La empresa presentó un incremento en sus ventas de internet en un 13.49% anual aproximadamente, esto se ha presentado porque hemos seguido con nuestro proveedor de salida internacional TELCONET. Por otro lado, hemos consolidado a nuestra empresa a nivel local, debido a la calidad el servicio y el tiempo de respuesta en el soporte técnico haciéndonos merecedores de su confianza y a su vez la recomendación de clientes, tomando en consideración que nuestra empresa se encuentra dentro del segmento de pymes y no contamos con los recursos tecnológicos y económicos que otras operadoras portadoras de internet. Otro de los factores que afectaron a nuestra empresa la creciente implementación de fibra óptica tipo GPON por parte de los proveedores más grandes. A pesar de todas las dificultades hemos constatado que nuestros clientes se encuentran satisfechos con el servicio prestado por nuestra empresa.

**Venta de Equipos Eléctricos y Electrónicos:**

En este rubro hemos perdido mercado debido a que más empresas locales que está ofreciendo los mismos productos, generando un mercado más competitivo en precios formando una baja en las ventas, cabe destacar que nuestro negocio en el servicio y no somos distribuidores habituales de equipos eléctricos y electrónicos, por lo cual al comparar en menor volumen los precios de estos equipos suben y competir en la venta de estos productos empieza a ser cada día más difícil debido a los márgenes que manejan los distribuidores local de equipos eléctricos y electrónicos.

### **Servicio de Almacenamiento y correos electrónicos:**

En este rubro podemos ver reflejados que las ventas se ha incrementado indicando que tenemos que promover a otras empresas la adquisición de este servicio que hoy en día es muy necesario a nivel mundial, también es el caso de servidores dedicados VPS para el uso de correo de alta demanda, adicional se adquirió un segundo servidor HP serie Enterprise que se sugirió el año anterior para tener nueva infraestructura y capacidad en espacio para poder solventar la creciente demanda de servicio que existe en el mercado.

### **Administración de Red de Datos:**

En este ámbito de venta se ha visto un incremento y se ha continuado con la prestación de servicio a las dos empresas en el asesoramiento diario para sus redes como es el caso de: Construgypsum y Elecaustro.

### **Recomendaciones a la Junta General de Socios:**

Se sugiere dar más énfasis en la publicidad para los servicios de para servidores VPS ya que se ha posicionado en los segmentos de pymes en especial a las cooperativas de ahorro y crédito que vemos un nicho de mercado para poder explotar debido a las regulaciones de entidades de control que le exigen la implementación de sitios de contingencia alternos para la continuidad de negocio en el cual podemos ofrecer excelentes precios y servicio estable.

También se ha analizado dar un giro en el negocio de implementación de seguridades perimetrales con los equipos MIKROTIK que manteníamos como principal socio estratégico para los servicios de seguridad en internet. Por otro lado, vemos que la creciente demanda de servicio y control del mismo se está tornando cada día más difícil y que existen mayores demandas de servicio, por este motivo hemos visto la posibilidad de asociarnos con la marca de equipos de seguridad SOPHOS que manejan un nivel más avanzado de servicio que nuestro actual proveedor y también ejecutar un plan de venta de equipo modalidad de pago mensual para poder ofrecer una nueva línea de negocio en servicios de seguridad en internet.

### **Resultados:**

El resultado obtenido en el ejercicio del año 2018 es de una pérdida de USD \$5,472.52, por lo tanto, no existe distribución de excedentes, se recomienda realizar la amortización en los períodos impositivos siguientes con las utilidades gravables que obtuvieren dentro de los cinco períodos impositivos siguientes, sin que se exceda en cada período del 25% de las utilidades obtenidas.

El ingreso por ventas fue de USD \$70,457.14 Un total de gastos de USD \$ 75,929.66. Se acompañan al presente informe los estados financieros para vuestro conocimiento.

Cuenca, 26 de marzo del 2019

Atentamente



B.A José Galarza Murillo  
Gerente