



INFORME A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA

S&R SOLUCIONES INTEGRALES SOLUTGLOBTEC CIA LTDA.

De conformidad con lo dispuesto en la ley de compañías y al estatuto vigente, presento el informe de labores de la compañía S&R Soluciones Integrales Cia. Ltda., en mi calidad de Gerente General.

El año 2015 fue el inicio de operaciones de la compañía, la misma que se constituyó bajo escritura pública celebrada el 06 de agosto del 2015, inscrita en el Registro Mercantil el 26 de agosto del 2015, y realizando todos los trámites pertinentes para su funcionamiento ante la Superintendencia de Compañías y el Servicio de Rentas Internas.

Se arrienda una oficina para iniciar las labores a la cual se le realizan adecuaciones;

- Mampostería y obra civil en general
- Muebles y enseres
- Equipos de computación
- Se conecta los equipos con red interna
- Se adquiere una línea telefónica
- Se adquiere servicio de internet
- Se adquiere servicio outsourcing contable 2015

La empresa se creó con la finalidad de comercializar y dar solución en Ingeniería aplicada en metalmecánica a telecomunicaciones con productos de fabricación nacional, como apoyo a los artesanos y a la matriz productiva dando relevancia al ingenio y manufactura nacional, apostando a que los estándares de calidad este a la necesidad de las empresas nacionales.

Los productos expuestos a consideración de los clientes, tanto en su diseño y versatilidad tienen buena acogida, dando buenas observaciones, cabe recalcar que se tenía definidos en un 80%, nuestro portafolio y al mismo tiempo estimábamos a que segmento del mercado y que clientes serian importantes para nuestra gestión

Se logró calificar como proveedores en dos empresas que tienen bastante experiencia, ganando dos proyectos en Quito el cual reflejo las fortalezas y debilidades de la empresa en su operación, dando como resultado una aceptación del 95%. Esto permitió en cierta forma mantener los gastos operativos de la compañía y adicional a esto con la aportación de los socios fue importante para la gestión.

Pero la situación coyuntural del país que generaba mucha incertidumbre en el mercado, y en los negocios que se tenían planteados, el cual incidió mucho en la operación de la compañía, la competencia con productos importados que al ser más económicos que los fabricados localmente disminuyo la aceptación del producto nacional, esto conllevó a optimizar recursos, cuidar su presupuesto y evitar cierto tipo de inversiones que no eran prioridad en ese momento.

El iniciar actividades prácticamente el último trimestre del año, también fue un punto que también causo un impacto más profundo y sumándole lo antes expuesto pues definió una situación ajustada para la compañía.

La Gerencia busco alternativas de mercado y realizar cambios puntuales, para poder manejar otra línea de comercialización;

Alternativas de mercado.

- Orientado a la Mampostería (GYPSUM, TECHO FALSO)
- Orientado a la construcción (PISO TECNICO, VINIL, PORCELANATO)

Para que las alternativas de mercado y los cambios puntuales se toman las siguientes medidas;

- Contratar un Gerente de ventas.
- Contratar el servicio de Hosting.
- Crear la página de productos.
- Buscar ser la distribución o representación nacional o internacional de estos productos.
- Potenciar la comercialización a nivel nacional.
- Mejoras oficina.
- Incluir un nuevo socio.

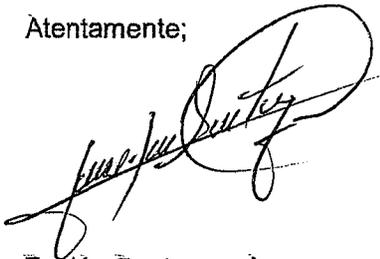
El periodo, para ser su primer año se pudo mantener con unas Ventas mínimas las cuales ayudaron a manejar la operación, se pudo hacer convenios con proveedores en crédito y mejor negociación con los clientes.

La ganancia del periodo no se repartirá entre los socios este valor se capitalizará, para que mejore el flujo de la empresa, es necesario mantener un correcto gasto e inversión, las alternativas y cambios que indico son de prioridad para potenciar el negocio, ya que se necesita una mejora y respuesta inmediata en el área de Ventas, el área de Planificación y Control se orientará a trabajar conjuntamente con el área Comercial, con esto se espera crear un equipo fuerte en ventas y respuesta inmediata.

La Gerencia siempre encaminada a trabajar en equipo buscara y desarrollara mecanismos adecuados para que SOLUTGLOBTEC salga adelante y pueda cumplir todos sus objetivos, siempre buscando la inclusión de nuevas marcas y giros de negocio.

Se agradece a los socios por su iniciativa, cooperación y confianza.

Atentamente;



Fabián Santacruz A.
GERENTE GENERAL

fds.