

## **INFORME DE GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL PERÍODO FISCAL 2019**

Quito, 27 de Marzo de 2020

Señores

**JUNTA GENERAL DE SOCIOS**

**LIGHT FOR BUSINESS CIA. LTDA.**

Ciudad.-

De mi consideración:

En cumplimiento a las disposiciones legales vigentes y las estatutarias de la compañía, pongo a su consideración el informe anual de actividades económicas de la misma, correspondiente al ejercicio fiscal correspondiente al año 2019.

Este documento ha sido desarrollado acorde con las disposiciones normativas vigentes de las entidades de control, incluye las referencias correspondientes a los cargos de Representante General y Gerente General, que fueron asignadas a mi persona por la Junta Universal de Socios, mediante el ACTA DE LA SESIÓN Nro. 002-2019, DE LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS, en la RESOLUCIÓN 007-2019.

### **1 ANTECEDENTES.**

Si bien mi gestión como Representante Legal y Gerente General de la Compañía inicia en el segundo trimestre del año 2019, es importante señalar el trabajo previo que se venía desarrollando por la Gerencia anterior para impulsarla en el mercado ecuatoriano.

Puesto que la compañía ha venido siendo afectada desde años anteriores, por una serie de condiciones y circunstancias del entorno económico local, marcado principalmente por la contracción en la demanda de servicios y productos de mejor colocación de nuestra empresa, se replanteó sobre la marcha la estrategia de colocación y diversificación de los mismos, además de diseñar estrategias de optimización adicional de recursos, cuyo detalle de lo realizado en todo el periodo 2019 se incluye a continuación.

### **2 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.**

#### **2.1 ADMINISTRACIÓN Y GESTIÓN.**

De manera paralela a la reorganización del trabajo interno, se efectuaron los siguientes cambios:

1. El costo-beneficio de mantener la posición de "Asistencia Administrativa", establecía un saldo negativo para la empresa, por lo que se decidió terminar la relación laboral correspondiente, y proceder con la liquidación de ley respectiva.
2. Se efectuaron cambios tanto en la composición societaria, como en la planta directiva, mismos que se reflejaron en la Presidencia y en la Gerencia General de la empresa.

## 2.2 DE LAS OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.

Se toma como punto de partida el estatus del Portafolio de Proyectos y oportunidades del año 2018, mismos que venían gestionados por la anterior gerencia, en vista de las nuevas condiciones del mercado y necesidades de los clientes actuales fue actualizado al cierre del ejercicio fiscal del año 2019.

Se mantiene vigente los Servicios de Soporte Técnico especializado en tecnología Lotus Domino, la gestión de las renovaciones de Licenciamiento de los clientes actuales, el Desarrollo de soluciones a la medida para la automatización de flujos de trabajo, y consultoría especializada. Por las condiciones del mercado el portafolio de capacitaciones técnicas quedó suspendido, debiendo este ser reevaluado en el primer trimestre del 2020.

Nuestro portafolio de servicios industriales basados en nanotecnología después de haber quedado en standby en el 2018 se reactiva finales del 2019, y se reevaluará estrategias adecuadas en el primer trimestre del 2020.

## 2.3 INFORMACIÓN DE VENTAS EFECTUADAS.

En cuanto a los resultados de las ventas efectuadas en este período a continuación, se presenta el resumen de la información relevante al respecto:



## 3 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL.

Como parte de los cambios demandados por el mercado local desde hace algún tiempo a la fecha, y su incidencia en nuestras actividades empresariales, por decisión de la Junta General se ajustó la estrategia de involucramiento con los clientes, al igual que la estructura y gestión proyectizada de los equipos de trabajo especializados, bajo el criterio de optimización de recursos y orientación a alcanzar mejores niveles de eficacia y eficiencia.

En el caso particular de la compañía, por tratarse de que los socios disponen de un alto perfil profesional y experiencia, éstos se incorporan para ser participantes directos de los Equipos de Trabajo, por lo que la Junta General impulsa a que su involucramiento sea progresivo y por tanto la aplicación de las directrices y objetivos organizacionales sean de aplicación directa y de manera permanente por parte de los mismos, se comuniquen adecuadamente y se difunda a terceros a través del ejemplo.



#### 4 CUMPLIMIENTO NORMATIVO EN PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR.

En el tema de propiedad intelectual y derechos de autor, en razón de la naturaleza y giro de algunas de las líneas de negocio de LIGHT FOR BUSINESS CIA. LTDA. (L4B), es estrictamente necesario dar cumplimiento riguroso en lo concerniente a los principios y normas relacionadas a esta temática, por lo que se continúa impulsando el mantener las calificaciones y certificaciones que los fabricantes y proveedores de tecnologías, otorgan a las compañías que califican como socios de negocios, partners y/o canales certificados para la venta, comercialización y prestación de servicios, a nombre de dichos fabricantes.

Para el periodo 2019 incorporamos nuevas representaciones como la de HCL Technologies y la renovación de otras como OpenIT, mismas que tras pasar rigurosa calificación se han firmado los acuerdos comerciales, acuerdos de confidencialidad y de protección de propiedad intelectual respectivos para operar en el mercado ecuatoriano.

LIGHT FOR BUSINESS CIA. LTDA. incluye como para de sus políticas operacionales y de gestión, el respeto normativo de ética de propiedad intelectual y de derechos de autor en todos los niveles administrativos y operativos de la misma.

#### 5 HECHOS EXTRAORDINARIOS PRODUCIDOS DURANTE EL EJERCICIO.

En el periodo de operaciones que se está reportando, no se han presentado hechos extraordinarios que hayan cambiado drásticamente el desarrollo de la empresa.

#### 6 SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO.

En cuanto a la situación financiera en este periodo, considero necesario realizar algunos señalamientos:

**Relación Corriente:** Activo Corriente / Pasivo Corriente = +1,35

El índice obtenido señala que nuestra Compañía tras su rediseño mantiene un buen estado de salud.

**Prueba Ácida:** (Activo corriente – Inventario)/Pasivo Corriente = +1,764

El índice obtenido señala un buen estado de salud y tiene consistencia por haber mantenido un enfoque en servicios especializados, y que nuestra gestión operacional y comercial, al igual que su desarrollo no depende mayormente de inventarios.

**Capital de Trabajo:** Activo Corriente – Pasivo Corriente = \$14.042,97

A pesar de la inestabilidad del sector servicios, a la fecha de corte se establece disponibilidad de recursos.

#### 7 PROPUESTA SOBRE EL DESTINO DE LAS UTILIDADES OBTENIDAS.

En base a todo lo señalado en los acápites anteriores, el ejercicio fiscal motivo de este reporte, HA GENERADO UTILIDADES de las cuales se debe efectuar la entrega correspondiente a los trabajadores de la empresa (15%), acorde con las disposiciones legales correspondientes, y la diferencia sea capitalizada por todos los socios.

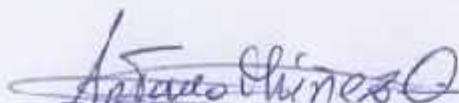


## 8 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL.

Como se señaló en párrafos anteriores, el Espíritu de Trabajo en LIGHT4BUSINESS es el de "TRABAJO EN EQUIPO", señalamiento que se aplica en el trabajo diario y como Compañía deberá realizarse los esfuerzos necesarios para que este espíritu se mantenga y fortalezca anualmente, mediante un canal de comunicaciones permanente en todos los niveles organizacionales, tanto administrativos, operativos y de gestión; esto incluye un diálogo oportuno con los miembros del Directorio y Junta General de Accionistas. Dentro de este marco de gestión me permito realizar las siguientes sugerencias y/o recomendaciones:

1. Revisar la Planificación Estratégica de la Compañía y a su vez generar un plan de renovación y desarrollo de la empresa que le permita adaptarse ágilmente a las necesidades del mercado y retos futuros hasta el 2025. El Plan de Desarrollo deberá estar sustentado en el apoyo de los niveles directivos y la provisión oportuna de recursos financieros, técnicos y personal.
2. Como parte del Plan Integral sugerido, es de especial atención el tema de capacitación integral para el personal de asistencia y soporte local de la empresa en Ecuador, toda vez que la motivación principal de la empresa es mantener y mejorar el alto nivel de calidad y profesionalismo en la ejecución de proyectos y prestación de servicios.
3. En razón del tiempo que demanda el proceso de capacitación, desarrollo de destrezas y certificación por parte de los fabricantes, se sugiere proceder con la selección del personal adecuado y la incorporación de los mismos en una etapa inicial bajo la modalidad de proyectos.
4. Ante la dinámica de cambio experimentada en los mercados y necesidades de los clientes, LIGHT4BUSINESS deberá contar con el apoyo de la Junta General y como parte de su estrategia iniciar un nuevo proceso de rediseño donde la innovación este presente de diferentes formas tanto en la Administración, Operación, Comercialización y Entrega de servicios. Este ajuste deberá iniciarse en el siguiente periodo, pues la Innovación deberá ser uno de los principales diferenciadores e impulsores que transforme las ideas en valor tanto dentro como fuera de la Compañía. En base a esto se deberá evaluar y crear nuevos productos y servicios, mejorar los existentes, crear nuevos procesos de operación y crear nuevas maneras de llegar a nuestros clientes de manera eficiente.
5. En la estrategia comercial se sugiere invertir esfuerzo de acercamiento personalizado a los clientes locales en Ecuador, recuperar y diversificar servicios en clientes antiguos, así como generar nuevas oportunidades. Para los clientes potenciales del extranjero, se sugiere evaluar y realizar los acercamientos necesarios para exportar servicios especializados de tecnología, consultoría y relacionados a proyectos de inversión.
6. Finalmente, se deberá aportar o incorporar de manera oportuna los recursos financieros, para que la gestión operacional de la empresa se desenvuelva sin contratiempos, y que la inversión realizada en todos los ámbitos de la misma sean una inversión redituable y no un gasto o pérdida permanente.

Atentamente,



Ing. Antonio Núñez Ojeda

**GERENTE GENERAL**

**LIGHT FOR BUSINESS – L4B – PROJECTS, CONSULTING & TRAINING SERVICES CIA. LTDA.**

— Fin de documento —