

**INFORME DE GERENCIA DE ATDI CIA. LTDA.
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2018**

De conformidad con las disposiciones legales y estatutarias vigentes en la ley de Compañías, así como los estatutos de la Compañía ATDI CIA. LTDA., y en mi calidad de Gerente General, tengo a bien presentar ante esta Junta General Ordinaria de Accionistas el informe de Actividades operativas y administrativas llevadas a efecto por el ejercicio económico del 2018.

ANTECEDENTES

Durante el periodo Fiscal 2018 la compañía tuvo algunos cambios administrativos que se constituyeron en un reto para mantener una buena relación comercial con nuestros clientes y conseguir los objetivos trazados.

En este periodo hubo un incremento en el capital suscrito, uno de nuestros accionas, el señor José Alfredo Pozo Figueroa, cedió su paquete accionario y tres nuevos socios ingresaron a la compañía. Actualmente, el Capital suscrito es \$20.000,00 (Veinte mil dólares americanos con 00/100) y los accionistas actuales son los señores:

Miryan Elizabeth Imbaquingo Andrade, 8.400 acciones
Oswaldo Rodrigo Imbaquingo Andrade, 8.400 acciones
Jonathan Guillermo Llivisaca Desiderio, 2.000 acciones
Katya Mercedes Cueva Galarraga, 1.200 acciones

En lo que respecta al Área de Talento Humano, se mantiene en forma directa el Sr. José Pozo Figueroa como Consultor de Talento Humano, quien por su conocimiento y experiencia ha sido nuestro apoyo constante en el desarrollo de nuevas aplicaciones para nuestro sistema SIAP y la actualización de los módulos de acuerdo a las necesidades y requerimientos de nuestros clientes.

En el Área de Sistemas continuamos con los servicios del Sr. Jonatan Pérez como programador, quien aparte de brindar el soporte técnico a nuestros clientes, realizar la implementación y la personalización de aplicativos, en este año fue encargado de elaborar la nueva versión de nuestro software SIAP. El SIAP 3.0 está listo para ser lanzado el próximo año y puede ser ofertado tanto a nuestros clientes actuales como a nuevos y posibles clientes.

La nueva versión, SIAP 3.0, aparte de tener una imagen más amigable y actualizada, ofrece muchas ventajas y avances tecnológicos en comparación con la versión anterior. Entre las más importantes podemos nombrar: La utilización herramientas de programación y base de datos de última generación, lo que nos permite acoplarnos a las nuevas tecnologías del mercado. Para nuestros cliente el tema de seguridad de información es muy importante, por lo que en esta versión, el sistema cuenta con nuevos niveles de seguridad. La funcionalidad de los aplicativos también fue mejorada, brindando al usuario nuevas y más herramientas que la versión anterior, además de contar con mejorados reportes. Esta nueva versión nos dará una ventaja competitiva frente a nuestra competencia y ayudará con la fidelización con nuestros clientes.

La Estructura de la empresa estuvo conformada de la siguiente manera: Área Administrativa: Sra. Miryan Imbaquingo responsable de la Gerencia Financiera y Contable hasta su salida 30 de

septiembre de 2018. Sus funciones fueron absorbidas y repartidas entre Oswaldo Imbaquingo y Katya Cueva. El Sr. Oswaldo Imbaquingo responsable de la Gerencia General y área comercial, la Sra. Katy Cueva responsable del área de Nómina, Sr. Jonatan Pérez como responsables del Área de Sistemas y el Sr. José Pozo responsable de los Servicios del Área de Talento Humano. Se contrató 2 nuevas operadoras de nómina para cubrir la necesidad de personal frente a las salidas y reestructuración de la empresa, la Sra. Jazmín Pusda y la Srta. Maricela Pozo ingresaron a la empresa en agosto y noviembre, respectivamente.

Además, por un corto tiempo se contrató los servicios del Sr. Paredes Estrella Hugo Hernán como vendedor freelance, el costo para la empresa fue mínimo, y los resultados no fueron los esperados. Contratamos luego los servicios de la señorita Haydee Chirinos, cuyo perfil profesional nos ayudó no sólo en la parte de ventas, sino también a mejorar la imagen de la empresa mediante la actualización de la página web y creación de perfiles en redes sociales. Haydee también nos ha ayudado con la administración de las redes sociales, desde entonces.

En área Contable la Srta. Carmen Mariscal fue nuestra Contadora General hasta el mes de marzo. Su gestión como contadora fue excelente y su salida se dió por motivos personales. Antes de salir, la Srta. Mariscal cerró el periodo 2017 y entregó un informe completo de la declaración y registro de los balances. A partir del mes de abril, se contrató los servicios profesionales de la Sra. Mónica Germania Vásquez Rivas, quien por sus amplios conocimientos y experiencia, está capacitada para administrar la contabilidad, siempre apegándose a lo que determina la normativa legal vigente de los entes de control.

En lo que respecta a las operaciones de la empresa, se mantiene en el mismo Edificio ESPRO, oficina 202. Esta oficina ha permitido tener mayor comodidad para los colaboradores y además el espacio necesario para futuras contrataciones.

En lo que se refiere a las ventas de la compañía, se ha logrado renovar los contratos de servicios de Administración de Nómina con las empresas, Expertia, Inve Ecuador, Hempel, Fideval, Safe Guard Global y Arrayanes, con el particular que Safe Guard Global nos entregó la nómina de un nuevo cliente, SONY Ecuador, que ingresó desde el mes de abril. Herbalife, por su parte, por decisiones corporativas rescindió el contrato de administración de nómina con ATDI, pero confió en nosotros para seguir administrando el control de solicitud de vacaciones de su personal. Es así que desde julio, en Herbalife sólo administramos el módulo de vacaciones, lo que significó una reducción de ingresos de casi el 60% de lo que venía pagando. De la misma manera, por decisiones empresariales, ajenas a la calidad de nuestros servicios, La empresa GCFNI rescindió el contrato, quedándose sólo hasta el mes de marzo. Lo que significó que perdiéramos un ingreso de \$280.00 USD mensuales.

En lo que respecta a la comercialización de software, la compañía tuvo ingresos significantes por venta de aplicativos, actualizaciones y soporte técnico. En este año, se concretó la venta de 4 módulos SIAP a la empresa MANAMER (Nómina y Auto Servicio, Presupuesto, Control de Tiempos y Gestión de Recursos Humanos), la CPN y Arrayanes Country Club adquirieron el módulo de Control de Tiempos. Mientras que en soporte técnico, las empresas CPCCS, TROLE, Coop. 23 de Julio, CPN adquirieron un buen número de horas de soporte.

Ingresos por procesos de selección de personal fue nulo en este año. Esto es algo que deberíamos apuntar a fortalecer en el próximo año, ya que se cuenta con la capacidad y herramientas para hacerlo. Al igual que en el tema de asesoramiento y capacitaciones.

Pasando al tema Financiero, y según los balances presentados por nuestra Contadora junto con la Gerencia Financiera podemos resaltar los siguientes puntos:

1. Los Ingresos de la compañía con sus diferentes servicios alcanzaron un monto de \$122.391,15 USD, teniendo un incremento del 51% con respecto al año anterior. El mayor ingreso sigue siendo por Prestación de Servicios con \$96.010,00 USD. Dentro de los rubros importantes de ingreso por la Prestación de Servicios se destacan: Servicio de Administración de Nómina con \$56.045,00 USD con un incremento de 17% con referencia al año anterior, Servicio de Asesoría Empresarial por \$7.960,00 USD, Servicio Técnico y Soporte con \$5.650,00 USD. Por venta del Sistema SIAP con \$26.340,00 USD, lo que representa una gran diferencia comparado a lo vendido el año anterior (\$ 2.403,00 USD), esta diferencia obedece en gran medida a la venta de 4 módulos que se hizo al nuevo cliente MANAMER.
2. Por otro lado los gastos totales de la compañía suman un monto de \$88.437,70 USD, lo que representa un incremento de 11% con respecto al año anterior. El incremento obedece en mayor proporción al incremento en sueldos, aportes, beneficios sociales y honorarios. De igual manera, aunque en menor medida, gastos notariales y honorarios por incremento de capital y nueva distribución de acciones. En definitiva, el porcentaje de incremento de Gastos es justificado por la gestión que se hizo y comparados con el incremento en los ingresos, el balance es positivo para la compañía.
3. En Cuentas por cobrar, tenemos un valor de \$3.722,66 USD, valores que corresponden al giro normal del negocio y que van a ser cobradas dentro de los 2 primeros meses del siguiente periodo fiscal. La única cuenta incobrable era la de la empresa R&B por el valor \$ 399,00 y que en este año se la pudo dar de baja.
4. Según el Balance también podemos observar que tenemos un crédito tributario por el monto de \$5.141,94 USD.
5. En cuentas del pasivo corriente podemos resaltar que tenemos un monto de \$25.605,29 USD por pagar para el año 2019.
6. Como Otras Obligaciones corrientes tenemos un monto de \$1.866,18 USD con la Administración tributaria.
7. En el 2018 teníamos una cuenta por pagar a la Sra. Miryan Imbaquingo por \$4.590,00 USD por concepto de préstamo a la empresa, el mismo que fue pagado en su totalidad en este año y no aparece ya en los balances.
8. Como Capital Suscrito tenemos un monto de \$20.000,00 USD, que como se explicó anteriormente, hubo un incremento de \$8.987,00 USD por parte de los socios. 
9. Los gastos no deducibles tenemos un valor \$345,29 USD, lo que significa una reducción significativa frente a los \$1.899,70 USD del periodo anterior. Esto se logró mediante una correcta manera de pagar servicios como internet y gastos de movilización.

En resumen, el balance es positivo para la compañía con un total de ingresos de \$122.391,15 USD y egresos de \$88.437,70 USD, lo que nos da una Utilidad Bruta de \$33.953,45 USD. La más alta en la historia de ATDI. Por lo cual quiero felicitar a todos los accionistas de la compañía.

El 15% Utilidad a repartir a los colaboradores asciende a \$5.093.02 USD, lo que constituirá una gran motivación por el trabajo desempeñado durante el año.

El Impuesto Causado en el periodo asciende a \$7.298,56 USD.

De la utilidad del ejercicio luego de impuestos y participaciones, de acuerdo a lo que estipula la Ley de Compañías se calculó el 5% de reserva legal (\$1.078,09 USD). Para el caso de la Reserva Facultativa, como su nombre lo indica es decisión de la empresa si la realiza o no. Los accionistas han decidido no realizar un incremento, por lo que el saldo del año anterior se mantiene en \$368,76.

A lo anterior se le debe sumar el valor Activo por Impuesto Diferido que asciende a \$684.61 US. Esto se debe a la aplicación de las normas NIFFs correspondiente a la Jubilación Patronal y Desahucio.

La utilidad líquida para accionistas luego de impuestos, participación trabajadores y reservas es \$21.168,39 USD. La junta de accionistas decidirá el porcentaje y forma de pago de los dividendos en este año, y el porcentaje que se destine a capitalización de la compañía, si fuere el caso.

El resultado se debe a la gran gestión del área administrativa de la empresa que pudo afianzar la confianza de los clientes ya existentes y concretar la venta con MANAMER. Sin duda, el servicio de administración de nómina es el que mayores ingresos nos proporciona por lo que se debe seguir trabajando en brindar un buen servicio y captar más clientes, algo que ha sido uno de los puntos débiles de la compañía, pero constituye una oportunidad para el próximo periodo. Que las ganancias generadas en este año, sirvan para invertir en el crecimiento e impulso a la parte comercial de la empresa.

La reducción de gastos no deducibles y gastos en general también contribuyeron a un mejor resultado. Lo que nos brinda una oportunidad para el próximo año poder orientar mayor recursos al área comercial.

“La barra” queda muy alta para el siguiente año, y aunque es muy difícil igualar las ventas de este año, ya que dependemos mucho de poder vender un software completo, el compromiso debe ser el mismo. Debemos impulsar las ventas de productos y servicios, y fortalecer la relación comercial con nuestros clientes.

RECOMENDACIONES:

Con los resultados obtenidos en las operaciones de la empresa durante el año 2018 mis recomendaciones son:



1. **Buscar alternativas en el área comercial.** Ya hemos probado algunas estrategias que no han brindado los resultados esperados. En este año que viene debemos ser más agresivos y concretar ventas de productos y servicios.
2. **Concretar el lanzamiento de la versión SIAP 3.0** dentro del primer semestre del próximo año. Esto nos brindará una ventaja competitiva en el mercado y logrará incrementar el nivel de fidelización con nuestros clientes actuales.
3. **Incrementar los servicios de Asesoría en Talento Humano,** algo que está pendiente y podría brindar oportunidades de crecimiento. Consultorías y capacitaciones son algunas alternativas.
4. **Realizar alianzas estratégicas con potenciales empresas que brinden servicios de Talento Humano,** pero no en la misma prestación de servicios para que no haya competencia de las mismas.

Por último, agradecer a los accionistas y miembros de la Junta General aquí presente. Gracias por confiar en la compañía y por el trabajo que han realizado en procura del crecimiento de la misma. A los socios nuevos, pedirles que su compromiso con la compañía sea el mismo con el que ingresaron y nos ayuden a seguir creciendo. El reto es grande, pero la recompensa será mayor..

Quito, 8 de Abril del 2018

Atentamente,



OSWALDO IMBAQUINGO ANDRADE
GERENTE GENERAL
ATDI CIA. LTDA.