

INFORME DEL SR. GIANFRANCO BAQUERO TORRES REPRESENTANTE LEGAL DE LA COMPAÑÍA INVERSIONES DELIVERY HERO CMR S.A POR EL AÑO 2016.

El presente informe del año fiscal 2016 va dirigido a la Junta General de Socios de la empresa INVERSIONES DELIVERY HERO CMR SA, domiciliada en la ciudad de Quito, esta empresa se encuentra en el área de servicios y es una de las nuevas empresas que tienen presencia en varios tipos de dispositivo y sistema operativo como son: Android, IOS y Windows.

OBJETIVOS EJERCICIO ECONÓMICO

En el ejercicio fiscal del año 2016 ya la compañía se encuentra al momento con su capital social completamente con 2 empresas de Colombia no existió ningún tipo de cambio en la parte Patrimonial de la compañía, ni tampoco salieron a la venta acciones en bolsa o en casa de valores para realizar algún tipo de apalancamiento por emisión de obligaciones o venta de acciones o a través de las Instituciones Financieras Inversiones CMR SAS y Clickdelivery SAS envía dinero para solventar el capital de trabajo porque a pesar de la situación en la que se pueda encontrar la empresa puede solventar cualquier deuda que se presente.

Para el 2016 se cumplió con un incremento de pedidos en relación con el 2015 lo que significó un crecimiento de ventas para nosotros, la marca se ha ido asentando en el mercado pese a la reducción de personal las empresas y sociedades, con la salida de promociones con restaurantes importantes del mercado ecuatoriano lo que ha significado una gran inversión en la parte de publicidad para el año 2016.

La empresa ha ido disminuyendo el personal en el área de operaciones para automatizar procesos que se van a ir cubriendo con máquinas impresoras que permita llegar del usuario final al restaurante de manera más directa y bajando el tiempo en que los usuarios deban esperar por su pedido y tener una respuesta más inmediata por parte del proveedor esto es innovador y conjuntamente con las marcas en la creación de páginas WEB y aplicaciones dedicadas para esa marca hace que se más factible y tener un crecimiento diferenciado en el sector para que los consumidores tengan una experiencia única y ser los pioneros en el mercado ecuatoriano.

Si bien en el año 2016 fue un poco de transición porque va a existir un cambio de gobierno en el año 2017 por lo que las empresas y los consumidores se van absteniendo de realizar compras y guardar dinero para el futuro incierto que se puede presentar se ha obtenido un crecimiento acelerado en

el área de ventas e incorporando nuevas marcas importantes dentro de nuestro portafolio de clientes eso en algún momento de igual manera va a incrementar los pedidos y las ventas en los años futuros ya se tienen nuevas líneas de negocios como la renta de impresoras además de las comisiones por intermediación con los restaurantes. La venta de fundas para que se empaquen con nuestra marca y que en el mercado se vaya reconociendo y se puedan obtener más clientes ecuatorianos que se encuentran utilizando teléfonos inteligentes y también lo puedan realizar por medio de la página WEB que funciona en los equipos de escritorio.

DISPOSICIONES DE JUNTA Y DIRECTORIO

La capitalización del año 2016 quedó pendiente debido a que se realizó el acercamiento a finales del mismo con los abogados de la compañía por lo que eso se deja para el siguiente año donde vamos a contar ya con documentos suscritos por ambas partes y que determine fehacientemente como se debe actuar con las deudas que se generen entre empresas relacionadas de la compañía.

Por otro lado, también se ha receptado disposiciones de disminuir el personal para decrecer el valor del gasto que se cancela a través de sueldos de la compañía, los procesos en el área de operaciones para termino de año casi se encuentran automatizados para que llegue los pedidos directo al restaurante y sea una atención preferencial por medio del uso de las impresoras.

INFORMACIÓN DE HECHOS EXTRAORDINARIOS

Los pedidos se han incrementado exponencialmente debido al aumento de promociones de nuestros clientes claves y de promociones exclusivas que se han lanzado por medio de adomicilioYa.com. La disminución de personal en el área de operaciones y el crecimiento de personal comercial en Guayaquil para incrementar el portafolio de nuestros clientes en esta importante ciudad del país que va a incrementar los pedidos que se efectúan a través de adomicilioYa.com.

La instalación de las impresoras en algunos restaurantes ayuda a la empresa a que se automaticen procesos disminuir el personal operativo y mejorar la experiencia del usuario para que llegue los requerimientos directo al restaurante con los datos enviados por los consumidores finales.

Se van alineando procesos con la casa matriz que son requeridos para el próximo año como el uso de una plataforma especial exclusiva para el área de logística que en el siguiente año vamos a

incrementar una nueva línea de negocios servicio de domicilios a restaurantes que no tengan la posibilidad de tener su propia logística. Esto va a ayudar a mejorar la rentabilidad del negocio y comenzar a ir ganando dinero para los socios.

La instalación con éxito de una persona en el área de Marketing ha sido un éxito para generar nuevas promociones que han sido un éxito por la aceptación de los clientes finales. La publicidad generada a los restaurantes en Facebook y en Google ha sido de gran impacto para el usuario que logró concluir en la mayoría de casos con éxito las ordenes por medio de la aplicación. Se consiguió nuevas personas que hagan uso de la plataforma que han tenido una experiencia excelente que eso se ha constatado en los comentarios que se han presentado a través de las redes sociales y en los comentarios y valoración que se efectuó por nuestros clientes.

Se efectuó de igual manera actualizaciones en la aplicación que ayuda a disminuir los pedidos rechazados y por ende el fallo de la ordenes no entregadas a los clientes finales de la aplicación adomicilioYa.com.

SITUACIÓN FINANCIERA DE LA COMPAÑÍA

La empresa continúa generando pérdidas como los años previos, pero en este caso es por aumento de valores por publicidad en campañas compartidas con marcas importantes dentro del área de restaurantes que a la final nos ayuda en la adquisición de nuevos usuarios para la aplicación móvil y WEB y que la marca vaya acomodándose en el mercado, la otra parte es la adquisición de nuevos equipos de computación que van incrementando el gasto en depreciaciones para el año 2016.

Los sueldos a finales del año disminuyeron un poco por el decremento del personal lo que ocasionó que de igual manera baje el costo de horas extras para cada uno de los empleados que se encontraban laborando en el área de operaciones en ese momento.

Las deudas contraídas con Inversiones CMR SAS nuestra casa matriz en Colombia nos ayudó a apalancar el capital de trabajo para el año 2016 debido a que los ingresos que hasta el momento nosotros vamos generando no es suficiente para que se pueda operar en el día a día, pero de acuerdo a las proyecciones y previsiones que hemos tenido durante el tiempo vamos cumpliendo y de acuerdo al cronograma establecido en el presupuesto aprobado para la empresa.

Gianfranco Baquero Torres

Representante Legal

INVERSIONES DELIVERY HERO CMR SA