

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE COMERCIALIZADORA DE SOFTWARE SILICONWAY
YALILA MADRID & JOSÉ LUIS CONSTANTE C.L. POR EL EJERCICIO ECONÓMICO 2018**

En cumplimiento con las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, presento a consideración de la Junta General de Socios el presente Informe de actividades y labores que se han realizado durante el ejercicio económico 2018.

1) CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS:

El objetivo principal de la organización durante el ejercicio económico 2018 fue el de armar el plan de arranque de posicionamiento de la marca, establecer la plataforma y el proceso de trabajo para el funcionamiento de los servicios estipulados, iniciar el proceso de reclutamiento de proveedores, hacer el lanzamiento de la marca y sus servicios en redes sociales, crear los sistemas de pagos y consolidación financiera y generar nuestros primeros clientes. En este sentido, podemos constatar que los objetivos se han alcanzado.

2) CUMPLIMIENTO DE LAS DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL:

Las disposiciones de la Junta General fueron cabalmente cumplidas, tomando en cuenta que el inicio de la gestión de ventas dedicada comenzó en octubre 2018 con una activación de presencia en mercado que ha sido lenta, siendo un servicio innovador el que se está ofreciendo. De igual manera, hemos recalcado el cumplimiento de todas las disposiciones legales y tributarias vigentes.

3) INFORMACIÓN SOBRE HECHOS EXTRAORDINARIOS:

La empresa no tuvo ningún hecho extraordinario. Todos los hechos suscitados han surgido por la operación natural de la compañía.

4) ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2018:

A continuación, me permito incluir como anexo los estados financieros del 2018.

5) RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO ECONÓMICO:

La recomendación de los accionistas está orientada a seguir el proceso de consecución de alianzas estratégicas que nos permitan aumentar rápidamente el brazo comercial, extendiendo nuestros servicios a otros mercados, productos y propuestas diferenciadoras, ya que al momento, contamos con una facturación poco recurrente y debemos seguir trabajando en dos frentes: mayor transaccionalidad en negocios de volumen y alianzas con proveedores y sector empresarial que nos permita manejar proyectos de valor que impliquen facturación mayor, para poder obtener los resultados financieros esperados.

Atentamente,



Mirangel Hernández

Gerente General COMERCIALIZADORA DE SOFTWARE SILICONWAY YALILA MADRID & JOSÉ LUIS
CONSTANTE C.L.

Quito, 23 de marzo de 2019.