

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE
DESARROLLO, PRODUCCION, COMERCIALIZACION, Y PRESTACION DE
SERVICIOS DESCOMPLICATE COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD
LIMITADA S.A. CELEBRADA EL DIA 22 DE ABRIL DEL DOS MIL
DIECINUEVE.**

Señores Socios:

En cumplimiento con las normas emitidas por la Superintendencia de Compañías y a los estatutos sociales de la compañía **DESARROLLO, PRODUCCION, COMERCIALIZACION, Y PRESTACION DE SERVICIOS DESCOMPLICATE COMPAÑIA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA S.A.** a continuación pongo a consideración de la Junta General, el informe anual al cierre del ejercicio económico 2018.

Antecedentes:

A partir del 1° de Marzo del 2018, oficialmente y amparado en la decisión del directorio en pleno y la suscripción en los organismos respectivos se oficializo mi nuevas responsabilidades como Gerente General y representante legal de Descomplicate Cia. Ltda., luego de la salida del primer Gerente General Andrés García que salió de la empresa y la sociedad por razones personales, este ocupo esa posición desde Junio del 2017, al 28 de Febrero del 2018.

Informe.

Durante el ejercicio económico del 2018, la empresa enfoco sus esfuerzos en salir al mercado con los productos de Gas y Agua embotellada, a partir de la alianza estratégica que realice personalmente con los 5 centros de distribución de gas, 37 sub distribuidores, 4 centros de distribución de agua con 22 sub distribuidores ubicados estratégicamente en la ciudad de Quito, además de alianzas estratégicas con el ECU 911, Martinizing, Municipio de Guayaquil, proveedores de agua y gas en la ciudad de Ibarra y otros aliados de servicios que estarían integrados al app. Esta salida fue apoyada por el equipo BTL y el área tecnológica que controlo tanto las solicitudes del cliente final así como de la atención de los distribuidores. La aplicación luego de las pruebas y manejo de indicadores demostró que estuvo operativa casi al 100% y con pequeños problemas de conectividad básicamente por falta de megas en los celulares de los distribuidores y en ciertos sectores de la ciudad donde no existe interacción de las dos partes. Todos los contratos, flujos de trabajo y operación, integración con tecnología lo maneje personalmente sin que haya existido observación legal alguna por parte de los participantes.

Sin embargo, y como es de su conocimiento no existió la suficiente demanda del servicio, y el poco interés de los distribuidores especialmente del gas, por el temor hacernos conocer la información que arroja ese servicio, no obstante que al momento de adherirse al app tuvieron el suficiente interés de utilizar la plataforma, Distribuidores que además aceptaron ser capacitados de uno en uno en sus celulares sobre el uso de las pasarelas, a quienes se le dio charlas explicativas en cada centro de distribución y seguimiento semanal para potenciar la oferta y conocer su trabajo en los sectores donde deberían operar.

Seguir consiguiendo proveedores de otras líneas de negocio como chatarra, y como opción de negocio alienado a los principios y concepto de la marca para futuras propuestas al mercado también se realizó, consiguiendo una interesante base de empresas que utilizaran nuestro mecanismo para obtener chatarra y tangiblemente extender un beneficio a la ciudadanía.

De ahí en adelante esta gerencia mantuvo viva la marca en el mercado, identificando debilidades en el manejo del Marketing Digital, dejando la relación con Monkie Plus por los antecedentes que son de su conocimiento, y estableciendo alianzas con otras agencias más especializadas en la rama que ofertaron variados conceptos de comunicación pero que al final no tuvieron la eficiencia y adhesión de usuarios requerida.

Buscar accionistas inversionistas por la falta de flujo que tuvimos ya a partir del mes de Abril, fue también imperativo para la empresa, es así, que en Mayo del 2018, Christian Espinosa Jarrin se integró como nuevo socio con un 3% de participaciones y un aporte económico del \$20.000, cuando anteriormente se pensó en acceder y otorgar hasta un 20% de participaciones a la empresa Monkey Plus, únicamente por servicios digitales anteriores. Esta Gerencia consiguió mantener intacto los intereses de los accionistas, una proyección y disponibilidad de acciones fresca, abierta y tentativa para futuros accionistas con inyección de más recursos económicos.

El manejo financiero transparente y en conocimiento mensual de todos los accionistas fueron parte del trabajo realizado, mantener las obligaciones de pago al día ante organismos estatales y proveedores, así como un control extremo del recurso financiero permitió que la empresa continúe con su operación y los gastos permita seguir con la figura legal e íntegra de empresa.

La búsqueda de presencia de marca en medios masivos, y participación en programas televisados e impresos nos permitió que la sociedad conozca más de DESCOMPLICATE, participar en foros y exposiciones de la línea de tecnología haciendo net working contribuye sin duda alguna a tener los alcances actuales.

Así, llego a conseguir una relación con BOX PACIFIC ADVISOR, empresa que hace la valorización de la empresa mediante una identificación estratégica de las oportunidades de negocio, aplicando un modelo de análisis inteligente propio que definió que la empresa estuvo inicialmente mal enfocada en su concepto comercial y plan de negocios, su propuesta permite que hoy tengamos una excelente herramienta financiera y de fuerte exposición antes inversionistas de renombre. Estas debilidades que tuvimos fue corregida completamente también con el aporte de YTR, empresa de marketing digital que propuso los pasos a seguir en esa área por demás estratégica para la empresa, sino la más relevante para alcanzar la tracción de clientes que requerimos.

Debo precisar que en mi gerencia no tuve una plantilla de trabajo de apoyo permanente a más de la tecnológica y en otra ciudad, y debí cumplir de manera absolutamente individual todas las actividades de la empresa interna y externamente, trabajando desde mi propio domicilio desde el mes de Agosto para evitar gastos, no obstante de estos y otros inconvenientes, y si bien por las circunstancias expuesta y otras muchas no se generó ingresos por ventas, la empresa ahora tiene una real proyección de éxito, su valoración llega hasta los \$2.700.000 por la implementación de servicios como médico a domicilio y

otros que serán el puntal en la salida oficial y en otras condiciones en el segundo trimestre del 2019, servicios que superan las expectativas de los iniciales propuestos al mercado, y han sido conceptualizados por todos los socios actuales.

Las actuales fortalezas empresariales y de los servicios a la fecha, llamaron la atención de más de un inversionista de fuerte impacto empresarial, con uno de ellos se ha consolidado una participación del 26% de participaciones y un importante flujo económico que nos permite salir al mercado mucho más consolidados en la estructura comercial, de productos, administrativa y estratégica.

Por lo expuesto, y como accionista de Descomplicate Cía. Ltda., ratifico al directorio en pleno mi compromiso de seguir con el mismo ímpetu y persistencia en los proyectos y planes de la empresa, mi total transparencia a los actos propios y empresariales que guían mi gestión, y solicitarles su apoyo y aporte en mi diario trabajo.

Quito, Abril 22 del 2019.



Arturo Castillo Sarabia.
Gerente General
Descomplicate Cía. Ltda.