



**INFORME DEL GERENTE
POR EL EJERCICIO FISCAL DEL AÑO 2018**

Quito, 12 de Septiembre de 2019

Señores Accionistas

GAAIC.A.

Ciudad. -

De acuerdo a lo dispuesto en la Ley de Compañías, presento para su consideración el informe de labores de la empresa GAAIC.A. por mi representada, por el período fiscal del año 2018.

ANTECEDENTES:

La empresa GAAIC.A. cierra su primer año completo de operaciones. Este año ha sido de consolidación del trabajo, clientes y procesos. Hemos completado las inversiones para tener la empresa en marcha con sistemas robustos de trabajo.

Así mismo se ha perfeccionado el objeto de la empresa hacia la enunciación de todos los propósitos de la empresa con visión a futuro.

1. Cumplimiento de los objetivos previstos para el ejercicio económico del año 2018.

El año 2018 arrancó con el propósito de consolidar el servicio, el uso de nuestra aplicación y la obtención de clientes. Propósitos todos que se han logrado, según detallo:

- i) Consolidación de trabajo con el primer cliente LIKE TELECOM.
- ii) Se amplió a más clientes y se logró tener punto de equilibrio con ellos:
 - a. Pablo Pinto – TUTOR DOCTOR
 - b. PASTOR RAMIRO
 - c. GASOLINERA YAMBO
- iii) La empresa consolidó su sistema y servidor en una misma ubicación y dispone de una oficina para trabajo y revisión con clientes.
- iv) Se actualizó los estatutos de la empresa y se amplió el objeto social para que podamos tener la firma de contador, se agregó la comercialización y desarrollo de productos electrónicos y se incorporó la venta de programas informáticos directos o como servicios. Todas estas actividades consideradas principales y que no estaban bien detalladas en el objeto social original.



- v) A mediados de año, los arrendatarios nos solicitaron las oficinas en el Edificio Cosmopolitan Park e incumpliendo el plazo de 2 años original. Por lo que realizamos el cambio en el mes de Julio 2018 a las oficinas actuales, ubicadas en la Orellana y Coruña, compartiendo espacio para lograr ahorro con Mónica Perez.
- vi) Se dio pasos en la consolidación del sistema y el panel de control para clientes. Este resultó ser un proceso lento y trabajoso. Considero que en el año 2019 estará operando al 100%. Mientras tanto, hemos avanzado en los procesos para el manejo contable desde el propio sistema, nubes y trabajo remoto. La APP no funciona todavía y no podemos ofrecer a clientes porque tiene incompatibilidad con los formatos Android, iOS porque sobrecarga al servidor principal.
- vii) En el aspecto de desarrollo de productos, se logró un contrato importante con la marca SAMSUNG para entrega de productos a CNT y Telefónica. Este negocio nos generó un margen interesante de ingresos. Y debemos incrementar este tipo de ventas que aportan de forma importante a la sanidad de nuestro flujo.
- viii) Se trabajó la ampliación de la línea de productos electrónicos, tuvimos la visita del proveedor principal de China y se estima que para el año 2019 sigamos el crecimiento de esta línea secundaria de la empresa. En la palestra de desarrollo está la ampliación de la línea de audifonos y la creación de una línea de televisores que puede posicionarse al mercado con modelos grandes, cargados de características y con precios agresivos. Hay otros productos que se ha investigado que se podría también trabajar en 2019. En este punto, es importante recalcar que el fondeo es clave para sacar adelante este negocio y es porque se busca un fondeo externo o sacrificando margen es que no podemos sustentar estos negocios como base de ingresos. Por tal razón, el crecimiento de esta división será mas paulatina.
- ix) La empresa ya cuenta con facturación electrónica desde su inicio y desde este año pudimos ofrecerles este servicio a nuestros clientes desde nuestra aplicación basada en WEB.

2. Cumplimiento de las disposiciones de las Juntas Generales de Accionistas

Se dio paso a todas las disposiciones de junta de socios donde se debía consolidar un mismo lugar de trabajo y preparar un ambiente de nube para facilitar el trabajo remoto de la empresa y de nuestros servicios. Se ha dado cumplimiento a cabalidad.

3. Información sobre los hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio fiscal en los ámbitos, administrativos, laboral y fiscal.

Se realizó el trabajo para el cliente Pablo Pinto para consolidar su información del año 2018, pero por la particularidad de su forma de negociación estos servicios se facturarán a partir del año 2019.



En todos los demás ámbitos nos encontramos al día y sin novedades.

4. Situación General de la Compañía al cierre del ejercicio de los resultados anuales

Este ha sido el primer año completo de operaciones de la empresa. Dentro de los acontecimientos de aquello, hemos podido posicionar mejor nuestros servicios con la ampliación de cartera de clientes.

El crecimiento no ha podido realizarse a la expectativa de los socios en parte porque la dificultad de mantener un sistema WEB confiable para nuestros clientes no nos ha soportado a la velocidad que se estimaba y con los clientes que se incorporaron nos requirió más tiempo del estimado dado que no es fácil para una nueva empresa los procesos de cambio hacia una modalidad no presencial, esto ha sido una curva de experiencia de dos vías y hemos aprendido que a inter-relación genera una nueva dinámica a ser llevada adelante que requiere de tiempo. Esto deberemos considerar siempre con los nuevos clientes futuros y trabajarlo internamente con nuestro personal.

Los primeros 6 meses del año se ha manejado los negocios de una forma remota mientras los dos socios complementaban su tiempo en otras actividades. El negocio ha generado suficiente para un sustento operativo, pero al no presentar un sustento neto, el tiempo de los socios ha debido ser utilizado para que ellos generen personalmente. Definitivamente, la incorporación de una persona que aprenda y pueda dedicarse el 100% a conocer y llevar la información de nuestros clientes dio más dinamismo al trabajo en el segundo semestre del año. Así mismo, los clientes se sintieron con mayor apoyo y confianza a tal punto de que ha crecido mucho su confianza.

La relación de los socios con la empresa ha sido buena y ellos han reconocido que para lograr un mayor crecimiento el próximo año se requerirá su dedicación mayor a los negocios y la búsqueda activa de clientes nuevos. Con la aplicación consolidada esperamos darles la confianza requerida y las herramientas para que nos consideren. Proyectamos que hasta finalizar el próximo año, requeriremos la incorporación de 1 o dos personas adicionales dado que ampliaremos debemos empujar el punto de equilibrio operativo hacia arriba agresivamente para que incluya en nómina el trabajo permanente de ambos socios. Solo puede crecer la empresa al siguiente nivel si se tiene la incorporación directa de los socios, dado que son pilar de confianza de sus clientes.

Balance General y Estado de Resultados.- obtenidos 2018, el balance entre servicios contables y la venta de productos electrónicos desarrollados ha causado que obtengamos un beneficio importante al cierre de este año. Para poner en marcha este proyecto recibimos una inyección de capital de trabajo a 12 meses de 6000 dólares en



GARCES AUSAY ASESORIA INTEGRAL

mayo 2018, sin esto no hubiésemos concretado esta venta. Por lo que debemos considerar que el negocio de desarrollo electrónico requerirá siempre inyección y no debe ser el sustento del giro del negocio. La confianza y el estricto manejo cauteloso de los fondos hacia la misma empresa nos ayudó a tener el margen final de 4.95% al cierre 2018.

La cancelación del crédito para inyección de capital en mención debe considerarse que su vencimiento es Junio 2019.

5. Recomendaciones a la Junta General respecto a las políticas y estrategias para el ejercicio económico.

La única recomendación para 2019 es que requerimos la incorporación directa de los socios en la representación diaria y con clientes. Esto marcará la diferencia en atención y confianza con nuevos negocios.

Atentamente,

Gabriel Garcés Carrillo
Gerente General

GARCES AUSAY ASESORIA INTEGRAL GAAI C.A.