

KLIENESTRATEGIK S.A.
INFORME DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO ECONÓMICO 2016

Estimados señores:

En cumplimiento con lo previsto en los Estatutos Sociales de la Compañía y con las normas establecidas por la Superintendencia de Compañías, me permito poner en consideración el siguiente informe económico correspondiente al año 2016:

ASPECTO COMERCIAL:

KlienteStratégik S.A. inicia operaciones en Marzo 14 del 2016, con la creación de su RUC y demás trámites de conformación legal y gestión preoperativa de la compañía.

El año 2016 ha sido un año muy difícil para el sector Retail del Ecuador, sin embargo, a pesar de ser un año difícil, KlienteStratégik S.A. ha comenzado su operación comercial en el mes de abril realizando ya visitas a prospectos y entregando sus primeras cotizaciones formales, llegando a realizar un total de 38 cotizaciones formales a 23 Grupos Retailers Corporativos, en el año 2016.

De estos Grupos Retailers Corporativos, se han concretado y firmado 5 Contratos:

1. NUCOPSA – Nuevas Operaciones Comerciales, estaciones de Servicio Mobil con su cadena de tiendas de conveniencia OnTheRun, con fecha 6 de mayo del 2016.
2. EDIMCA – Empresa Durini Industria de Madera C.A., con fecha 1 de junio del 2016, con un total de más de 30 locales (Formato Edimca y Don Tablero)
3. ALLBIKES CIA.LTDA – con su formato de locales MyBike, con fecha 1 de junio del 2016.
4. MAREAUTO S.A. – AVIS, con fecha 1 de agosto del 2016.
5. OPTICA LOS ANDES S.A. – con su cadena de Opticas OLA, con fecha 11 de agosto del 2016.

El último trimestre del 2016 fue muy complicado económicamente para los Grupos de Retailers Corporativos a nivel nacional, considerando que en el país se vivía mucha

incertidumbre por las elecciones venideras en el mes de febrero del 2017; por lo que la mayoría de empresas visitadas (18 Grupos Retailers Corporativos, restantes que se visitaron y no concretaron una negociación), optaron por esperar a ver los resultados de la coyuntura política vivida antes de tomar cualquier decisión de compra o firma de contrato con ClienteStratégik, por lo que desde el mes de agosto no se han podido concretar ni cerrar nuevos contratos. A pesar de atravesar un mal último trimestre 2016, la estrategia de la Gerencia General, ha sido mantener y fidelizar a los actuales clientes para ver la posibilidad de crecer con ellos, mientras se estabiliza la situación política y económica del país, hasta que los nuevos prospectos puedan tomar la decisión de comprar nuestro servicio.

Por otra parte, el año 2016 nos ha servido para aprender sobre aspectos operativos y de funcionamiento de la compañía en el medio en el que nos desarrollamos.

SITUACIÓN ECONÓMICA:

ACTIVOS:

Activos corrientes como saldo en bancos y Crédito Tributario por Impuestos Fiscales, Cuentas por Cobrar Clientes y Trabajadores \$ 10.103,11

Activos de la Empresa por la adquisición de muebles y Enseres y Equipo de Computación \$ 1.313,48

Garantía Arriendo de la Oficina \$ 275,00

PASIVOS:

En el periodo 2016 hemos creado obligaciones por pagar para cubrir diversos gastos corrientes como pagos a proveedores, aportes al IESS, sueldos y beneficios a trabajadores, pago de impuestos fiscales, por \$ 8.400,22

Para cumplir con diversas obligaciones por pagar se generó la cuenta préstamo a socios para diversos pagos \$ 4.178,73

INGRESOS Y GASTOS:

Los ingresos generados en el periodo 2016 corresponden a las actividades para la cual fue creada la Empresa KLIENTESTRATEGIK S.A. \$ 21.928,34

Los gastos administrativos corresponden a pagos de sueldos, aportes al IESS, pagos a proveedores, impuestos, etc. por \$ 23.744,73

PATRIMONIO:

El resultado al cierre del ejercicio 2016 es el siguiente:

CAPITAL SUSCRITO O ASIGNADO:	\$ 1.000,00
Pérdida del Período:	\$ 1.887,36
PATRIMONIO:	\$ 887.36

A pesar de la situación difícil que atraviesa el país, KLIENTESTRATEGIK S.A. espera que en un corto plazo logre generar los recursos que permitan un crecimiento sólido de la Empresa.

Debo agradecer la confianza depositada en mí para el manejo de la Empresa KLIENTESTRATEGIK S.A.; confianza que se verá reflejada en mi absoluto esfuerzo por hacer de ella una empresa próspera en beneficio de todos quienes hoy la conformamos y de quienes serán parte de ella en el futuro.

Quito, 31 de marzo de 2017

Atentamente,

Javier Antoine Bonilla Esquetini

GERENTE GENERAL