

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE TO-SELL-MORE CÍA LTDA. 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 afianzar el posicionamiento de la empresa como una consultora de innovación con presencia internacional, facturar a más de 5 clientes y contar con recursos internos 100% dedicados. 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 sumamente rápida gracias a la gestión de la Apoderada General y Directora Estratégica que consiguió consolidar rápidamente contratos por servicios de consultoría a corto y mediano plazo. 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.

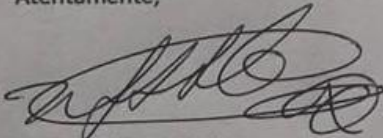
4) ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DE LA COMPAÑÍA AL CIERRE DEL EJERCICIO 2018:

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 la Apoderada General 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 recurrente, pero debemos seguir trabajando en dos frentes: mayor transaccionalidad en negocios de volumen y alianzas con proveedores internacionales para manejar proyectos de valor que impliquen facturación mayor, para poder obtener los resultados financieros esperados.

Atentamente,



Mariangel Hernández
Apoderada General To-Sell-More Cía Ltda.
Quito, 24 de marzo de 2019.