DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

THE CHILLING COMPANY S.R.L.

Informe realizado a pedido de PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

ARGENTINA

Mayo 2022

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN

			No Aplica	No cumple / No posee / No cedio información (0)	Con irregularidades / sin planes de regularización / cedió información parcial (1)	No aplica por que contrata monotributistas. (2)	Están inscriptos en moratorias, planes de pagos, etc. y paga (3)	Se detectan caso de atraso puntuales (4)	No se detectan desvíos (5)
1. Cumplimiento de Obligaciones Previsionales e Impositivas									
1.1	**Como es su situación salarial y social respecto de:**								
1.1.1	Pago de sueldos y remuneraciones.			x					
1.1.2	Presentación y pago de aportes y contribuciones F-931			x					
1.1.3	Presentación y pago de ART.			x					
1.1.4	Presentación y pago de otras cargas sociales			x					
1.2	**Como es su situación fiscal respecto de:**								
1.2.1	Presentación y pago del impuesto a las ganancias (DDJJ y anticipos)			x					
1.2.2	Presentación y pago del impuesto al valor agregado (I.V.A. F-731)			x					
1.2.3	Presentación y pago del impuesto a los ingresos brutos			x					
1.3	**Como es su situación bancaria**								x
Total Cumplimiento Previsional e Impositivo		**13%**	**5**						

Tipo de Empresa	Servicios		No Aplica	"No cedió información / Valor por debajo del mínimo (0)"	Malo 1	Regular 2		Bueno 3		Muy Bueno 4		Excelente 5
2. Situación Económico-Financiera												
2.1.1	**Solvencia**				0,490	0,490	0,727	0,727	0,963	0,963	1,200	1,200
						X						
2.1.2	**Endeudamiento Corriente**				2,000	2,000	1,500	1,500	1,000	1,000	0,500	0,500
						X						
2.2.1	**Índice de liquidez**				0,900	0,900	1,200	1,200	1,500	1,500	1,800	1,800
												X
2.3.1	**Rentabilidad Bruta:**				0,200	0,200	0,267	0,267	0,333	0,333	0,400	0,400
								X				
2.3.2	**Rentabilidad Operativa**				0,020	0,020	0,073	0,073	0,127	0,127	0,180	0,180
								X				
2.3.3	**Rentabilidad Neta**				0,030	0,030	0,087	0,087	0,143	0,143	0,200	0,200
								X				
Total Situación Económico-Financiero		**60%**	**18**									

Calificación y Ponderación de la Reevaluación / Ampliación de Alcance

CONDICIÓN		CALIFICACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA				
		Puntaje Obtenido		% respecto al total	Ponderación (%)	Resultado
1	**Cumplimiento Previsional y Fiscal**	5	**40**	**13%**	**10,0%**	**0,1**
2	**Situación Económico-Financiera**	18	**30**	**60%**	**90,0%**	**5,4**
Resultado Final		**5,5**				

Según políticas de calificación de PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

1.2. CONCLUSIÓN:

THE CHILLING COMPANY S.R.L. (GoFix) fue constituida en el año 2020 en la Ciudad Autónoma De Buenos Aires y se dedica a brindar servicio técnico, reparación y venta de accesorios seleccionados de los principales fabricantes de smartphones y Tablets. El socio de la empresa, DEL CAMPO JUAN MARTIN, no registra antecedentes comerciales negativos a título personal. Los demás socios/directivos registran atrasos bancarios y/o cheques rechazados en cuentas personales y de personas jurídicas. La empresa cuenta con aproximadamente 40 empleados, tiene afiliación vigente con SWISS MEDICAL ART, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL, aunque registra Deuda exigible en Aportes y Contribuciones de Seguridad Social entre 06/2021 y 10/2021. Con relación a su situación bancaria, no opera a crédito con Bancos y no registra cheques rechazados por Sin Fondos. No se observan embargos, juicios en su contra, incumplimientos fiscales, ni tampoco Prensa Negativa, aunque existen cuestiones de Integridad (ver con area gestión de proveedores).

Según los Estados contables del ejercicio cerrado a 08/2021, la empresa exhibió una satisfactoria performance económica, con una adecuada gestión de Costos/Gastos y un Resultado Final de $2.3 Millones, saldo equivalente al 7.7% s/ventas. Financieramente, exhibía adecuados niveles de niveles de Liquidez Corriente (1.60) y de Capital de Trabajo ($2.3 Millones, equivalente al 36% s/activo). La situación Patrimonial era ajustada, con un Endeudamiento Corriente algo elevado (1.57) y una Solvencia (0.64) que se ubicó muy por debajo de los niveles adecuados. La empresa no envió el detalle de compras y ventas post balance.

Por lo expuesto, recomendamos cautela debido a ser una empresa de reciente creación que registra deudas previsionales y con una situación patrimonial ajustada.

LÍMITE DE COMPRA (30% sobre ventas)	VENTAS BALANCE	VENTAS POST-BALANCE
Ventas	**$ 29 691 668**	**N/I**
Límite de compra	**$ 8 907 500**	**N/I**

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CALIFICACIÓN Y EVALUACIÓN 2
1.2. CONCLUSIÓN: 3

2- DATOS ORGANIZACIONALES 6

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 6
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 7
2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 7
2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 7
2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional 7
2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias 8
2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 8
2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 8
2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 9
2.7.1 Socios / Accionistas 9
2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 9
2.7.3 Directivos 9
2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos 10
2.8 ACTIVOS 12
2.8.1 Inmuebles 12
2.8.2 Rodados 12
OTRAS PUBLICACIONES 12
2.9 PUBLICACIONES OFICIALES 17
2.10 CERTIFICACIONES 17
2.10.1 Certificaciones de Calidad 17
2.10.2 Distinciones Obtenidas 17
2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 17
2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 17
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 17

3- SITUACIÓN COMERCIAL 18

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 18
3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 22
3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA 22
3.4 COMPRAS ANUALES A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA 22
3.5 PROVEEDORES 22
3.6 CLIENTES 22
3.7 SEGUROS 22
3.7.1 Registro de contratos con las ART 22
3.7.2 Contratos extinguidos por falta de pago 22
3.7.3 Otros Seguros contratados 22

4- COMERCIO EXTERIOR 23

4.1 IMPORTACIONES 23
4.4 EXPORTACIONES POR PAÍS 23

5- SITUACIÓN BANCARIA 24

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 24
5.2 CENTRAL DE DEUDORES 24
5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 24

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL 25

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO (*) 25
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE (*) 25
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 25
6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales 25
6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia 25
6.3.3 Embargos 26
6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 26
6.3.5 Deuda exigible en Aportes y Contribuciones de Seguridad Social 26

7- INTEGRIDAD 27

7.1 INTEGRIDAD 27
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 28

8- ESTADOS CONTABLES 28

8.1 DATOS CONTABLES 28
8.2 ANÁLISIS VERTICAL 34
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL 35
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD 36
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO 37
8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS 38
8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN 39
8.8 SCORE DE BALANCE 40

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	THE CHILLING COMPANY S.R.L.
CUIT	30-71692199-5
Nombre Fantasía:	GoFix
Domicilio	ARENALES 1935 Piso:6 Dpto:O, (1124), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Actividad	474010 - VENTA AL POR MENOR DE EQUIPOS, PERIFÉRICOS, ACCESORIOS Y PROGRAMAS INFORMÁTICOS 464620 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE ILUMINACIÓN 464999 - VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE USO DOMÉSTICO O PERSONAL N.C.P
Forma Jurídica	S.R.L.
Fecha de Contrato Social	21/09/2020
Patrimonio neto al 2021	$ 2 466 202
Cantidad Empleados	40 Aprox.
Domicilio Legal	ARENALES 1935 Piso:6 Dpto:O, (1124), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
Otros posibles domicilios, vinculados, o eventuales.	ARENALES 1935 Piso:6 Dpto:O, (1124), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

GoFix es una empresa argentina con más de 10 años de trayectoria en la industria de telecomunicaciones. Se dedica a brindar servicio técnico, reparación y venta de accesorios seleccionados de los principales fabricantes de smartphones y tablets.

Los fundadores de GoFix. tienen como antecedente la creación de la empresa One Click Apple Specialist, una cadena de tiendas especializadas en brindar servicio técnico profesional a los clientes de Apple y comercializar los productos de dicha marca. En 2017 fue adquirida por un Fondo de Inversión Canadiense representado por el corredor de Formula 1 Juan Pablo Montoya.

GoFix actualmente se encuentra establecida en Argentina, Uruguay y Perú.

2.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

No se detectó información.

2.4 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

2.4.1 Certificado Fiscal para Contrataciones de la Administración Nacional

Información no proporcionada por la empresa.

2.4.2 Constancia de inscripción AFIP/IIBB/Ganancias

ADMINISTRACION FEDERAL DE INGRESOS PUBLICOS

CONSTANCIA DE INSCRIPCION

THE CHILLING COMPANY S.R.L. CUIT: ***30-71692199-5***

Forma Jurídica: ***S.R.L.***

Fecha Contrato Social: ***21-09-2020***

IMPUESTOS/REGIMENES NACIONALES REGISTRADOS Y FECHA DE ALTA

BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	11-2020
REG. SEG. SOCIAL EMPLEADOR	11-2020
GANANCIAS SOCIEDADES	11-2020
IVA	11-2020
REG. INF. - PARTICIPACIONES SOCIETARIAS	11-2020
REG. INF. - PRESENTACION DE ESTADOS CONTABLES EN FORMATO PDF	10-2020

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emision de la presente constancia.

Esta constancia no da cuenta de la inscripción en:
- Impuesto Bienes Personales y Exteriorización - Ley 26476: de corresponder, deberán solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.
- Impuesto a las Ganancias: la condición de exenta, para las entidades enunciadas en los incisos b), d), e), f), g), m) y r) del Art. 20 de la ley, se acredita mediante el "Certificado de exención en el Impuesto a las Ganancias" - Resolución General 2681.
- Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.
- Responsable Deuda Ajena Aporte Solidario: de corresponder, deberá solicitarse en la dependencia donde se encuentra inscripto.

ACTIVIDADES NACIONALES REGISTRADAS Y FECHA DE ALTA

Actividad principal:	*474010 (F-883) VENTA AL POR MENOR DE EQUIPOS, PERIFÉRICOS, ACCESORIOS Y PROGRAMAS INFORMÁTICOS*	Mes de inicio: 11/2020
Secundaria(s):	*464999 (F-883) VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE USO DOMÉSTICO O PERSONAL N.C.P*	Mes de inicio: 07/2021
	464620 (F-883) VENTA AL POR MAYOR DE ARTÍCULOS DE ILUMINACIÓN	Mes de inicio: 07/2021

Mes de cierre ejercicio comercial: ***8***

DOMICILIO FISCAL - AFIP

ARENALES 1935 Piso:6 Dpto:O
1124-CIUDAD AUTONOMA BUENOS AIRES

Vigencia de la presente constancia: **26-05-2022** a **25-06-2022**

Hora **13:18:18** Verificador **100743196860**

Los datos contenidos en la presente constancia deberán ser validados por el receptor de la misma en la página institucional de AFIP http://www.afip.gob.ar

Fuente: Empresa

2.5 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.6 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA

Información no proporcionada por la empresa.

2.7 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.7.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad	Tax ID	%
GALLO JERONIMO MARIA	Argentina	20-29151689-1	70.0
DEL CAMPO JUAN MARTIN	Argentina	20-24561208-8	30.0

Fuente: Empresa.

2.7.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No declaró.

2.7.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad	Tax ID	Cargo
ESPIÑEIRA ADRIANA	Argentina	27-16054542-4	Representante Legal
GALLO JERONIMO MARIA	Argentina	20-29151689-1	Socia Gerente
DEL CAMPO JUAN MARTIN	Argentina	20-24561208-8	Socio Gerente
EIZAYAGA JUAN PABLO	Argentina	20-27187408-2	Apoderado

Fuente: Empresa.

ACTUACIÓN Y/O PARTICIPACIÓN EN EMPRESAS DE LOS SOCIOS/DIRECTORES/AUTORIDADES

DEL CAMPO JUAN MARTIN
AUTORIDAD IGJ DE: MAS SERVICIOS EMPRESARIALES S.A. (desde 04-2021)
CUIT : 30712414290

DEL CAMPO JUAN MARTIN
DIRECTOR/A TITULAR DE: GESTION EN LOGISTICA S.A. (desde 12-2012)
CUIT : 30711153507

DEL CAMPO JUAN MARTIN
EX-PRESIDENTE DE: COMERCIAL DEL ATLANTICO SA (desde 03-2003
CUIT : 33708308779

DEL CAMPO JUAN MARTIN
VICE-PRESIDENTE DE: DISTRITO B. SOCIEDAD ANONIMA
CUIT : 30711205809

EIZAYAGA JUAN PABLO
SOCIA/O DE: ANGIRU S.R.L. (desde 04-2012)
CUIT : 30712362703

GALLO JERONIMO MARIA
AUTORIDAD IGJ DE: CAMINA S.A. (desde 04-2021)
CUIT : 30710509391

GALLO JERONIMO MARIA
AUTORIDAD IGJ DE: INDIAN MADERO S.A. (desde 04-2021)
CUIT : 30711026394

GALLO JERONIMO MARIA
DIRECTOR/A SUPLENTE DE: SANATORIO OTAMENDI Y MIROLI SOCIEDAD ANONIMA
CUIT : 30545852450

GALLO JERONIMO MARIA
DIRECTOR/A TITULAR DE: MEDICUS SOCIEDAD ANONIMA DE ASISTENCIA MEDICA Y CIENTIFICA (desde 12-2020)
CUIT : 30546771314

GALLO JERONIMO MARIA
EX-AUTORIDAD IGJ DE: MEDICUS SOCIEDAD ANONIMA DE ASISTENCIA MEDICA Y CIENTIFICA (desde 04-2021)
CUIT : 30546771314

GALLO JERONIMO MARIA
EX-PRESIDENTE DE: CAMINA S.A. (desde 03-2008)
CUIT : 30710509391

GALLO JERONIMO MARIA
EX-PRESIDENTE DE: INDIAN MADERO S.A. (desde 07-2015)
CUIT : 30711026394

GALLO JERONIMO MARIA
EX-SOCIA/O GERENTE DE: PALERMITANO SOLUTIONS SRL (desde 05-2014)
CUIT : 30714414220

GALLO JERONIMO MARIA
SOCIA/O DE: PALERMITANO SOLUTIONS SRL (desde 04-2021)
CUIT : 30714414220

2.7.4 Antecedentes de Principales Directivos

GALLO JERONIMO MARIA - 20291516891

SCORE

79.6

GALLO JERONIMO MARIA

FECHA NACIMIENTO:	30/10/1981
ESTADO CIVIL:	CASADO
SEXO:	M

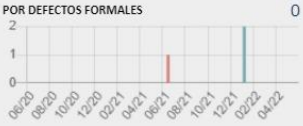
FINANCIERO



TOTAL	502 000
BANCOS	2
ANTIGUEDAD SIT. 1	01/2020

CHEQUES RECHAZADOS

PENDIENTES DE PAGO	8
ABONADOS	2
POR DEFECTOS FORMALES	0



DOMICILIOS

DOMICILIO:
JUNCAL 3628 10 A, CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:
AV. DEL LIBERTADOR 2764 PISO 4, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:
CORRIENTES 420 PISO 3
AV. DEL LIBERTADOR 336 31 2, (1001), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA
LAS HERAS 1975 3 A, (1127), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEADO DE	MEDICUS SOCIEDAD ANONIMA DE ASISTENCIA MEDICA Y CIENTIFICA (10/2021)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL N.C.P.
INICIO ACTIVIDAD	01/08/2008
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS

no se detectó actividad judicial

DEL CAMPO JUAN MARTIN - 20245612088

SCORE

78.6

DEL CAMPO JUAN MARTIN

FECHA NACIMIENTO:	05/07/1975
ESTADO CIVIL:	SOLTERA/O
SEXO:	M

FINANCIERO



TOTAL	83 000
BANCOS	2
ANTIGUEDAD SIT. 1	03/2016

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

USPALLATA 1637 - BARRIO: BELGRANO, (1643), BECCAR, BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

USPALLATA 1637 - BARRIO: BELGRANO, (1643), BECCAR, BUENOS AIRES, ARGENTINA

OTROS:

JUNIN 1533 PISO 2 DPTO. A, (1113), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

LOS OLIVOS 83, (1609), BOULOGNE, ARGENTINA

SALGUERO JERONIMO 2523 PB B BELGRANO, (1425), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES.

FISCALES

EMPLEADO DE	MUTI SRL (10/2021)
CLAE	SERVICIOS DE ASESORAMIENTO, DIRECCIÓN Y GESTIÓN EMPRESARIAL REALIZADOS POR INTEGRANTES DE LOS ÓRGANOS DE ADMINISTRACIÓN Y/O FISCALIZACIÓN EN SOCIEDADES ANÓNIMAS
INICIO ACTIVIDAD	01/06/1999

JUICIOS



no se detectó actividad judicial

ESPI#EIRA ADRIANA - 27160545424

SCORE

N/A

ESPIÑEIRA ADRIANA

FECHA NACIMIENTO:	20/03/1963
ESTADO CIVIL:	NO INFORMADO
SEXO:	F

FINANCIERO



TOTAL	277 000
BANCOS	4

CHEQUES RECHAZADOS



BCRA no informa cheques rechazados

DOMICILIOS

DOMICILIO:

JOSE PASCUAL TAMBORINI 5036, (1431), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCAL:

JOSE PASCUAL TAMBORINI 5036, (1431), CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES, ARGENTINA

FISCALES

EMPLEADO DE	LEGISLATURA DE LA CIUDAD AUTONOMA DE BUENOS AIRES (10/2021)
CLAE	SERVICIOS PERSONALES N.C.P.
INICIO ACTIVIDAD	01/06/2017
RIESGO FISCAL	NO

JUICIOS



no se detectó actividad judicial



2.8 ACTIVOS

2.8.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.8.2 Rodados

No se detectó información.

OTRAS PUBLICACIONES

Gofix: Cómo crear una empresa durante una crisis
Fuente: www.historiasqueinspiran.com.ar Fecha: NO INDICA FECHA.

CONTRA TODOS LOS PRONÓSTICOS

Jerónimo tenía 16 años cuando decidió irse de su casa y desafiar a todos hasta llegar a este presente de crecimiento. Sus padres, ante la tensa situación que vivían en su hogar, habían decidido consultar con un juez de menores que fue contundente al afirmar que su hijo iba a terminar mal y no iba a llegar a nada.

"Era un joven rebelde y la adolescencia me costó mucho en mi casa así que me fui a explorar el mundo afuera. Vivía un par de semanas en lo de un amigo hasta que la mamá me mandaba de vuelta y me iba a lo de otro amigo. Dormía en autos cuando se cansaban los padres y así lo fui llevando".

Su paso por 13 colegios no fue en vano. Eso le permitió a Jerónimo conocer a mucha gente y trabajar luego como relacionista público. Ahí comenzó a generar su propio dinero y, años más tarde, conoció a su mujer que le brindó el amor y la contención que no tuvo de chico. Ese cariño fue su punto de inflexión para salir adelante.

UNA PUERTA QUE SE ABRIÓ

En su nueva etapa, consiguió otro trabajo y también aprendió cómo aprovechar las oportunidades. Así fue que con gran visión y el asesoramiento de un amigo compró una imprenta que pagó con su trabajo.

"Nosotros le hacíamos la revista a un distribuidor oficial de Apple y justo antes de una reunión nos enteramos que los habían autorizado a dar franquicias, entonces, en ese momento, pedí comprar una. Ahí me cambió todo y empecé a facturar mucha plata. No estaba acostumbrado a eso".

El negocio iba muy bien y al local de Palermo se le sumó uno nuevo en Puerto Madero. Sin embargo Apple detectó unas irregularidades en el distribuidor y suspendió los contratos. Ese fue un momento de crisis para Jerónimo y que sin tener nada que ver con esos malos manejos se encontraron de un día para el otro en la cuerda floja.

Las malas noticias no iban a terminar siendo tales. Apple los autorizó a abrir su propia marca y nació OneClick pero con el tiempo la marca también sufrió traspiés. "Empezamos a abrir locales en todo el país y teníamos 11 hasta que la política nacional puso trabas para la importación y empezó a caer el negocio. Eso fue durísimo". Jerónimo y junto con Juan, su socio, pasaron de tener un negocio rentable a estar a un paso de la quiebra y para salir de esa situación le plantearon a Apple empezar a fabricar en Argentina los cables de la marca. Sin embargo, fue una idea que no pudo prosperar debido a los malos manejos políticos del momento.

EXPANSIÓN EN EL EXTERIOR

El panorama era alarmante y una nueva crisis se avecinaba en el país. Entonces, entendieron que las posibilidades estaban afuera y decidieron comercializar su negocio en los principales mall de Miami, Estados Unidos.

"Nosotros queríamos abrir un local en el Sawgrass y fuimos a una reunión pero nos atendieron muy mal. Salí de ahí súper enojado y, sin una reunión previa, me fui al Dolphin, me presenté con una recepcionista y le expliqué lo que quería hacer. Ella salió a los dos minutos con el encargado del mall quien me dijo que le encantaba la propuesta y al mes y medio ya tenía un local funcionando ahí". Los directivos del Sawgrass no tuvieron más que reconocer la equivocación y plantearon las condiciones para poder tener ellos también un local de OneClick.

El mercado local estaba en terapia intensiva. Había caído el consumo y la gente comenzó a elegir segundas o terceras marcas siempre muy atenta a los precios. El problema de OneClick era que estaban muy limitados con los productos que ofrecían y, a la vez, eran muy caros. Se planteó otra vez el "qué hacer" y Jerónimo y Juan decidieron abrir un local multimarca para dar un servicio más genérico.

CÓMO ATRAVESAR UNA CRISIS

"Venían al local de Apple oficial y querían reparar un teléfono y yo les decía lo que valía en ese momento y se iban asustados, pero antes de irse les decíamos que podían ir a **GO FIX** que lo reparaban con artículos más genéricos y salía más barato. Así atravesamos esa situación complicada y armamos la compañía en medio de una crisis".

En ese tiempo la reparación de celulares estaba asociada a las cuevas y GO FIX irrumpió con un nuevo modelo de negocio formal totalmente innovador con locales a la calle, servicio técnico y transparencia a la hora de la reparación con talleres abiertos.

GO FIX crecía en Argentina pero OneClick se derrumbaba en Estados Unidos. Las noticias que llegaban eran alarmantes. Juan le advirtió a Jerónimo sobre ciertas conductas "raras" de los directivos que ponían en jaque a la compañía "Un día vinieron a la Argentina a ofrecernos comprar la empresa por 500 mil dólares o se fundían y la verdad es que no teníamos ese dinero. Querían tirar al bombo y recomprarla por nada. Cuando le dijimos que no la vendíamos, decidieron renunciar y desde ese momento viajamos a Estados Unidos y nos hicimos cargo nosotros".

Con un arduo trabajo, Jerónimo y Juan lograron reorganizar su compañía e impulsaron el crecimiento de GO FIX a nivel local, pero los viajes constantes y cuidar en paralelo dos negocios se hizo insostenible. "Varias veces vimos el abismo cerca y si nos iba mal en Estados Unidos, nos iba mal en todo". Fue así como tras un año de negociaciones lograron vender OneClick y decidieron seguir el camino con su empresa más reciente.

FRANQUICIAS Y CRECIMIENTO

La decisión de franquiciar no fue algo programado sino que llegó de la mano de un amigo que quería ayudar a su cuñado y les planteó poner un local de la marca en Mar del Plata. Ante la insistencia, y sin ningún modelo desarrollado, decidieron probar. Capacitaron al dueño y a un técnico que empezaron a trabajar casi de inmediato y en pocos meses había recuperado la inversión inicial.

A ese llamado se le sucedió una de las mismas características que hizo que montaran un local en la zona de tribunales. El resultado fue prácticamente igual y el éxito continúa hasta el día de hoy.

"Así empezamos a profesionalizarnos y ahora ofrecemos un modelo de franquicias que funciona muy bien como autoempleo. La inversión es relativamente baja y nuestros franquiciados entran en un rubro con un mercado gigante. El celular es uno de los pocos productos que usa el 100 por ciento de la población y cada vez es más importante".

En la actualidad GO FIX y Palermitano Solutions, otra compañía de esta dupla emprendedora que se dedica a brindar servicios integrados audio y video para empresas, están en su punto más alto de crecimiento gracias a que Jerónimo y Juan pudieron capitalizar cada uno de los errores para hacerse fuertes y mantenerse sólidos como una empresa de referencia en soluciones tecnológicas.

GoFix: nunca es tarde para reinventarse
Fuente: www.modoproductivo.com.ar Fecha: 21/02/2022

La pandemia arruinó el sueño de Eduardo. Alquiló un local para ampliarse y con las restricciones solo ganó deudas.

Empezó a vender todo tipo de productos en redes sociales, pero apenas si lograba facturar algunos pesos. Hasta que un conocido le contó sobre la franquicias **Gofix**. Lo primero que pensó Eduardo era que él no tenía experiencia con la tecnología, cómo haría con las reparaciones de celulares. Pero, esa no era su única duda. No quería invertir todos los ahorros de su vida. Ahí apareció su cuñado y juntos encontraron una solución.

Te presentamos la historia de Eduardo, el imprentero que abandonó el oficio para emprender con una franquicia y nos cuenta todo lo que tuvo que atravesar para hoy estar feliz con su desición.

Lideraban una franquicia de Apple y casi se funden: hoy son líderes en la reparación de celulares
Fuente: www.iprofesional.com Fecha: 20/10/2021

Mi familia pensaba que yo iba a terminar mal, que mi futuro era un desastre", así comienza la increíble historia de un emprendedor que estuvo a punto de montar una fábrica de Apple en Argentina, pero las crisis del país destruyeron su sueño y tuvo que volver a empezar.

Fue pionero, junto a su socio **Juan del Campo**, en abrir locales de Apple en Shopping de descuentos en Estados Unidos, pero una estafa lo llevó a priorizar sus negocios en el país. Se reinventaron y crearon **GoFix**, una clínica de reparación de dispositivos móviles; vino la pandemia, resistió y de un puñado de locales ya lidera 60 puntos de ventas y sigue creciendo.

¿Cómo lo lograron?

GoFix es una empresa que se dedica a la reparación y servicio técnico de celulares, tablets y otros dispositivos electrónicos.

Cuenta con técnicos especializados en cada área lo que les permite funcionar como una clínica de reparaciones tecnológicas. Cuentan con 60 locales entre propios y franquicias y en plena pandemia lograron una explosión de aperturas. Hoy son una empresa que crece, pero sus fundadores tuvieron que atravesar estafas, crisis y sobre todo, un gran desafío personal.

Rebeldía

Jerónimo Gallo, socio fundador de GoFix, tenía apenas 16 años cuando decidió irse de su casa. "Era un joven rebelde al que le costó mucho la adolescencia. Lo que yo quería era explorar un poco el mundo", cuenta Jerónimo.

Sus padres, preocupados por la situación, decidieron ir a consultar con un juzgado de menores, en donde les plantearon el peor de los escenarios. "El panorama que les pintaron era que yo iba a terminar tirado en una zanja", confiesa.

Durante un tiempo fue hospedándose en casa de sus amigos y llegó a dormir en un auto. En su juventud había asistido a muchos colegios lo que lo llevó a conocer mucha gente y hacerse de una buena cantidad de amigos. Por esta razón, la primera manera de hacer dinero que encontró fue la de desempeñarse como relaciones públicas de distintos lugares, los cuáles le pagaban por convocatoria.

"Lo que aprendí en esos años es que todo pasa y que todo se puede lograr. Es un tema de voluntad. Me dijeron que no iba a llegar a ningún lado pero con todo lo que hice fui demostrando que no estaban en lo correcto", explica Jerónimo.

La oportunidad

Luego de años de buscar su lugar en la vida, Jerónimo encontró el amor. "Cuando conocí a mi actual mujer empecé a conocer algo que no tenía. Me di cuenta que era un chico rebelde que necesitaba contención y amor" reconoce Jerónimo. En ese momento se le presenta su primera gran oportunidad adquiriendo una imprenta junto con un amigo.

"Armamos una propuesta: yo le tomaba el personal y le compraba las máquinas que iba pagando con el mismo trabajo que iba haciendo", explica.

Uno de sus clientes era la empresa Apple, a la que le imprimían revistas, gracias a eso pudo enterarse de primera mano que la compañía estaba dando franquicias. "Se me prendió la lamparita y pedí comprar una. Ahí abrí la primera en Palermo", recuerda.

A partir de ese momento las cosas cambiaron para Jerónimo. Gracias a la alta facturación pudo abrir otro local en Puerto Madero, frente al Hotel Hilton. Cuando el negocio estaba dando buenos resultados y solo podía esperarse un futuro prometedor, una situación confusa lo dejó al borde de perder todo.

"Apple detectó irregularidades en el distribuidor al que yo pertenecía como franquicia y puso en stand by todos los contratos", cuenta. Perder el contrato con Apple lo dejaba en la obligación de empezar de cero, por eso Jerónimo hizo todo lo posible por preservarla. Su principal argumento ante la compañía era que él era un simple cliente que nada tenía que ver con el distribuidor en conflicto. Finalmente Apple le abrió una cuenta directa y lo habilitó a tener su propia marca: One Click. "Abrimos 11 locales acá en Argentina", cuenta.

Su negocio

El negocio era rentable y estaba en expansión pero pronto surgieron dificultades. La coyuntura política y económica del país comenzó a ser desfavorable a los importadores. El entonces secretario de Comercio, Guillermo Moreno, puso trabas a las importaciones. "Comenzó a caer el negocio y para nosotros fue durísimo. Tuve una reunión con Moreno pero es un hombre súper duro", explica Jerónimo. Estas limitaciones lo estaban llevando directo a la quiebra por lo que tuvo que buscar alternativas para sobrevivir."Planteamos fabricar en Argentina todos los cables. Al principio Apple se negó pero luego comenzó a considerarlo. Tras plantearlo en una nueva reunión con Guillermo Moreno, la entonces presidenta Cristina Fernández da un discurso y anuncia que Apple iba a fabricar en el país. "Hicimos todo lo posible, pero lamentablemente, no pudimos avanzar".

El Socio

Durante los veranos, Jerónimo viajaba con un grupo de amigos y allí conoció a Juan De Campo, actual socio y gerente de GoFix. En varias charlas le contó todos los problemas que tenía con su empresa.

"En un momento Jerónimo me cuenta que tuvo un problema con uno de sus empleados más importantes y me convoca a hacerme cargo de One Click", explica Juan. En un principio la propuesta no le interesó ya que consideraba que no era rentable vender Apple en Argentina debido a que los precios de afuera eran mucho mejores pero a pesar de eso aceptó, tomándolo como un desafío. "El resultado fue lo contrario de lo que esperaba. Hicimos algunos cambios en la empresa, fuimos mejorando y me fui dando cuenta que este mundo me encantaba", confiesa Juan.

Abrir en Estados Unidos

Mientras la situación económica de la Argentina estaba entrando en una crisis, a Jerónimo se le ocurrió abrir locales en shoppings de descuento de Miami. Organizó una reunión y viajó.

"Nos recibió Laura, una encargada de la cadena Sawgrass quien nos trató muy mal y nos terminó diciendo que se iban a poner en contacto directamente con Apple, que no les interesaba nuestra propuesta", recuerda.

A pesar de la frustración, Jerónimo no se dio por vencido y se dirigió directamente a otro shopping, el Dolphins, sin coordinar una reunión. "Entré directamente y me recibió un señor de 80 años muy amable. Le terminé de contar la propuesta y al mes teníamos el local abierto", recuerda.

Gracias a ese contrato, pudo contactar nuevamente con la gente de Sawgrass quienes le pidieron disculpas y le ofrecieron abrir locales en sus shoppings. "No podían dejar que el otro shopping tuviera Apple antes que ellos" explica.

Nace GoFix

Con el paso del tiempo, la situación económica en el país comenzó a empeorar. Los productos importados se volvían cada vez más inaccesibles para el mercado local por lo que comenzaron a pensar en ofrecer alternativas abriendo un negocio multimarcas con repuestos genéricos. "Venía alguien al local de Apple oficial a reparar un teléfono y al ver el costo se iban asustados entonces yo les decía que podían ir al otro negocio y arreglarlo por un precio menor", explica Jerónimo. Así fue como, en 2013 y en medio de una crisis, nació GoFix. "El negocio de la reparación estaba asociado a las cuevas. Nosotros trajimos un nuevo modelo de negocio basado en nuestra experiencia en OneClick", explica Juan.

La nueva propuesta que sumaron al mercado resultó muy innovadora ya que se trataba de locales a la calle de servicio técnico basados en la transparencia lo cual generó mucha confianza en los clientes. De esta forma se enfocaron no solo en teléfonos, sino también en otros dispositivos como tablets y notebooks.

La estafa

Mientras en Buenos Aires GoFix comenzaba a funcionar, en Estados Unidos surgieron inconvenientes. Los locales de Miami, atendidos por terceros, no estaban dando resultados y la facturación estaba en baja. Juan y Jerónimo empezaron a detectar irregularidades.

"El nivel de vida de la gente era exageradamente alta mientras los negocios no funcionaban. También empezamos a ver cosas que eran, cuanto menos, raras", explica Juan. La situación se volvió insostenible y pensaron en quitarle el manejo a sus socios en el exterior, pero antes que pudieran tomar medidas, recibieron la comunicación de que si no abonaban 500 mil dólares en 15 días se fundirían. "Nos estaban tirando al bombo la compañía porque después su idea fue recomprarla por 2 pesos", cuenta Jerónimo. Luego de una discusión y de un día para el otro, el encargado de Estados Unidos renunció, y nos les queda opción que viajar para tomar control de los locales.
"Estaba de vacaciones, tuve que tomarme un avión para Argentina, agarrar mi pasaporte y viajar a Miami. Me hice cargo con Juan y empezamos a viajar una vez por semana todos los meses para acomodar la empresa", recuerda.
Durante un tiempo manejaron ambas secciones de la empresa pudieron estabilizar la situación en el exterior pero no lograron que generara ganancias. Viajar tan seguido se les volvió muy pesado y hacía que descuidaran el negocio en Argentina, que comenzaba a tener problemas. Tomaron la decisión de vender y quedarse solo con GoFix.
"Apareció un comprador y luego de un año de negociaciones vendimos OneClick en Estados Unidos y en Argentina", cuenta Juan.
Franquicias
Hasta ese momento GoFix había crecido solo con locales propios hasta que surgió una oferta por una franquicia. "Un amigo quería darle la mano a su cuñado poniéndole un local en Mar del Plata. No habíamos pensado en abrir franquicias pero quisimos probar", explica Juan. A pesar de que quienes se hicieron cargo de este negocio no eran del rubro, gracias a la capacitación que le brindó GoFix pudieron salir adelante e incluso tener muy buenos resultados.
"Le fue tan bien que para semana santa ya habían recuperado prácticamente toda la inversión", cuenta Juan. Al poco tiempo recibieron una oferta por otra franquicia. "Era el primo del técnico de Mar del Plata. Se había quedado sin trabajo y con la indemnización que había cobrado se quería poner un negocio. El local lo abrimos al año siguiente en la zona de Tribunales. Hoy es un local que anda bárbaro", aclara.
Luego de sus dos primeras experiencias exitosas, comenzaron a ampliar el modelo de franquicias profesionalizando hasta llegar al que tienen hoy en día. "Es un excelente modelo para el autoempleo. La inversión es relativamente baja y el franquiciado entra en un mercado gigante. El celular es un producto que usa el 100% de la población", explica Juan.
Aprender de los errores
A veces las experiencias malas sirven de lección y los dueños de GoFix tuvieron que atravesar una situación muy peligrosa que los ayudó a tomar medidas mejorando el control y la seguridad de su servicio.
"Una famosa llevó un teléfono a reparar a un local que era franquicia nuestra y se dio cuenta que uno de los técnicos estaba enviando fotos a su novia. Por suerte fuimos avisados y actuamos rápido. Se hizo cargo la Justicia, se borraron las fotos y se hizo cargo al empleado y a su novia por cualquier material que se pudiera divulgar", explica Jerónimo.
A partir de ese momento, GoFix cuenta con cámaras en todos sus negocios permitiendo que todas las reparaciones sean monitoreadas lo que asegura que se preserve la privacidad de sus clientes.
Un ejemplo
Tanto Jerónimo Gallo como Juan De Campo han acumulado una larga trayectoria manejando ambas compañías en la que tuvieron que sortear distintos obstáculos. Hoy cuentan con un presente sólido y cargado de conocimientos.
Por esta razón es que tienen pensado un plan de expansión basado en locales propios y franquicias que les permita abrirse paso a nivel internacional: "Queremos ser un ejemplo para que otros emprendedores sepan que si se quiere se puede".
En plena pandemia, cuando todo parecía el fin, hubo una explosión de consultas por franquicias y la empresa logró superar los 60 locales propios y sigue creciendo.
Cuando Jerónimo mira para atrás y recuerda el futuro que muchos pensaban para él lo transforma en un combustible para seguir luchando. Porque emprender, es el arte de superarse a uno mismo.

GoFix, la empresa líder de servicio técnico de dispositivos electrónicos que ya está en Tandil
Fuente: www.eleco.com.ar Fecha: 22/06/2021

Si hay algo que se volvió indispensable para la vida cotidiana en todo sentido es la interacción de las personas con los celulares y dispositivos electrónicos en su conjunto. En todo momento del día, para comunicarse, para interactuar, para entretenimiento, para educación. Por eso, se volvió esencial contar en todo momento con una empresa que pueda brindar soporte técnico para los distintos dispositivos eléctricos y dotarlos, además, de los repuestos necesarios para darle la perfomance óptima. Por suerte, Tandil cuenta hace unos meses con **GoFix**, ubicado en Chacabuco 584, que es una empresa multimarca que se afianza en Argentina gracias a distintas estrategias impulsadas por la compañía y un plan de expansión que promete hacer llegar sus servicios a distintos puntos del país.
“Tenemos como característica muchos años en el tema y estar constantemente en cada detalle. Nosotros pensamos que los objetos como el celular se tienen que poder reparar en el momento, ya que resulta muy difícil estar mucho tiempo sin conexión con el mundo. El celular lleva toda tu información y parte de tu día a día ahí dentro, es un elemento absolutamente irreemplazable y nosotros lo entendemos, por eso nos dedicamos a esto. Creemos, además, que es importante que haya un técnico en cada tienda para poder asistir las urgencias y la demanda al instante. Un celular roto siempre es una urgencia, por eso contamos con técnicos capacitados para dar un servicio más personalizado e inmediato, en la mayoría de los casos”, remarcó Gallo.
Además, Galló detalló que “hacemos soporte técnico de varias marcas y productos: celulares, computadoras, drones, tablets; y realizamos el armado de salas de videoconferencia, aulas de capacitación, salas virtuales, auditorios, etc. Trabajamos corporativamente con empresas como Uber, Google, Facebook, etc., a quienes casi todos les hemos realizado las salas en todas sus oficinas. Con Samsung empezamos hace poco con el soporte técnico de manera oficial y realmente descubrimos un mundo nuevo. Nosotros venimos del mundo de Apple, donde fuimos oficiales en Argentina y en EE.UU., y teníamos la manzana en el pecho, pero la verdad es que el logo de Samsung la va opacando. Estoy muy impresionado en cómo se manejan, lo profesionales que son en muchos sentidos y de los sistemas internos y estándares de servicios que poseen. Los veo más organizados de lo que era Apple con todas estas cosas. Hace pocos meses empezamos a trabajar como servicio oficial y todo viene funcionando sin problemas. Desde diciembre somos oficiales en la sucursal de Martínez, que fue la primera con la que iniciamos este plan de expansión. Esta alianza nos ayudó a poder brindarle un servicio más eficiente al cliente final, con mejores precios y mejor calidad en repuestos y respuesta. Un salto de calidad tremendo”.

Facundo Tapia es el responsable de GoFix en la ciudad. El local comercial está ubicado en Chacabuco 584, esquina San Martín. Los horarios de atención son de lunes a sábados de 9 a 13.30 y de 15.30 a 20 horas. Por pandemia, a la tarde atienden de 14.30 a 19, pero es temporal por la Fase actual. Además del servicio de reparación de smartphones y tablets (pantallas, baterías, repuestos), en el lugar se puede comprar cargadores, cables y accesorios.
Según explicó Tapia "la mayoría de las reparaciones las hacemos en 20/30 minutos" por lo que la persona que llega con un problema con el celular o dispositivo móvil tendrá la respuesta casi al instante, con confianza de la experiencia en el rubro, tres meses de garantía y repuestos de primera calidad.

Jerónimo Gallo, presidente y fundador de GoFix, habló con la Revista RETAIL
Fuente: www.america-retail.com Fecha: 29/07/2020

En la charla que mantuvimos contó la historia de su compañía, las características que posee y las claves de **GoFix** para mantenerse firmes en Argentina, donde las crisis son moneda corriente.
– ¿Cómo fueron los primeros pasos de la empresa?
– La compañía nació en la época de Guillermo Moreno como secretario de comercio. Nosotros éramos en aquellos años distribuidores oficiales de Apple en Argentina y EE.UU, y al llegar las restricciones a las importaciones, junto con los impuestos, se hizo muy difícil acceder económicamente a los productos oficiales de la marca.
Veíamos todos los días en nuestras tiendas de Argentina a los clientes irse sin comprar nada debido a los altos precios en los productos importados. Entonces, junto con mi socio, **Juan del Campo**, se nos ocurrió armar GoFix, una empresa multimarca que utiliza repuestos genéricos de excelente calidad, dando un servicio claramente más accesible que el oficial, pero manteniendo la excelencia y profesionalismo.
De esta manera, cuando venía un cliente al local a comprar, por ejemplo, cables marca Apple, se los vendíamos; pero cuando alguno se escandalizaba por los precios y optaba por no comprar, lo mandábamos a GoFix, que no era oficial, pero ofrecía precios más económicos. De este modo no perdíamos ventas ni clientes, vendíamos con una sociedad o con la otra. Además, la marca la pensamos genérica, sin atarnos a una marca específica o a un tipo de reparación tecnológica particular.
Hoy en día reparamos celulares, tablets, notebooks, pero eventualmente podríamos reparar lavarropas o, mirando a un futuro no muy lejano, robots.
– ¿Se puede decir que desde el comienzo pensaron en generar franquicias?
– Cuando empezamos no tuvimos como objetivo primordial en el planeamiento de la marca la apertura de franquicias; aunque siempre había sido una opción, no estaba en la estrategia inicial. Terminamos abriéndolas por demanda de la gente. Por ejemplo, la primera franquicia la adquirió el cuñado de un gran amigo mío que estaba sin trabajo y buscaba una nueva inversión. La segunda fue para el primo del primer franquiciante, a quien habían echado de la compañía de seguros donde trabajaba; juntó el dinero de la indemnización y venta de su auto, y puso la segunda franquicia.
Las franquicias siempre se fueron vendiendo sin necesidad de promocionarlas; sin embargo, este año decidimos salir con una campaña más ambiciosa y un plan activo de aperturas. Por el momento, tenemos 7 bocas propias, 14 franquicias operativas y otras 4 para abrir en los próximos meses.
– ¿A qué se debe la gran expansión que han logrado?
– La marca. Lo más importante que hicimos fue, sin dudas, la creación de una marca sólida, conocida y respetada por la gente. Gracias a un fuerte trabajo de branding, posicionamiento y difusión, pudimos generar que la gente nos conozca y confíe en nosotros: en nuestros productos, en nuestro servicio y en nuestros técnicos; en GoFix. Por eso creo que nuestro rubro no tiene techo. Cuando le reparás a una persona su celular que creía muerto y le recuperás toda la información que creía perdida, esa persona, a partir de ese momento, te va a llevar a reparar todo lo que tenga y comprar toda la tecnología que necesite. Todavía no vendemos mucho hardware pero cuando consigamos un socio adecuado, lo haremos.
Queremos explotar más el vínculo con los clientes y ofrecerles más servicios. Muchas veces nos llaman de los locales pidiendo que consigamos computadoras para vender, ya que el cliente solo nos quiere comprar a nosotros debido al lazo de confianza existente. También nos demandan que nos encarguemos de la instalación del sistema operativo de sus PC's, las redes, etc. Evidentemente, cuando se logra un buen vínculo con el cliente, hay que aprovecharlo. Siempre decimos una frase que nos encanta: "No somos médicos, pero podemos salvar tu vida".
– ¿Poseen planes para el corto o mediano plazo?
– Tenemos muchos planes y proyectos para encarar el futuro a corto plazo. Solo nos está faltando un socio estratégico y algo de management; con el tiempo, nos dimos cuenta de que esto último es lo más importante, siempre.

¡La tecnología llegó a los Spot! de AXION energy
Fuente: www.enretail.com Fecha: 30/06/2020

La petrolera afianzó una alianza con **GoFix**, empresa especialista en reparación, venta de celulares y accesorios tecnológicos donde se comenzará a vender en cinco estaciones Axion, cargadores para auto, cargadores de pared, cables USB, soportes para celular y auriculares. ¡Las tiendas Spot! donde encontrarás la oferta techie son: Av. Córdoba y Bonpland, CABA; en Av. Libertador 299, Vicente López; en Av. Rolón y Blanco Encalada, San Isidro; en la AXION energy de Ruta Nacional 9KM 92, Zárate; y en Rojo esquina Estanislao del Campo, Laferrere y la intención es seguir sumando más. Además, estarán disponibles para solicitar a través de las aplicaciones Glovo y Pedidos Ya para que quienes se encuentren en un radio de 3 km a la redonda de las estaciones de servicio adheridas.
"Seguimos adaptando nuestros canales de venta a las exigencias de nuestros consumidores", señaló Marina Chavez, ¡gerente de marca Spot!; y asegura: "Los tiempos que corren y las necesidades de nuestros clientes nos hacen impulsar nuevas alianzas para poder ofrecer a quienes pasan por nuestra Spot! una amplia gama de productos. Hoy podemos decir que nuestras tiendas tienen la facilidad de poder conseguir todo en un solo lugar".
Axion energy incorporó en el mes de abril Spot! Market en 51 estaciones de servicio donde se empezaron a vender productos de almacén, limpieza y productos sanitizantes muy demandados por la pandemia.

2.9 PUBLICACIONES OFICIALES

Provincia: NACION Fecha: 29/09/2020
THE CHILLING COMPANY S.R.L. 1) 21/09/2020 2) Jeronimo Maria GALLO, argentino, casado, nacido el 30/10/1981, comerciante, DNI 29.151.689, CUIT 20-29151689-1, domiciliado en Av. Del Libertador 2764, Piso 4, CABA y Juan Martin DEL CAMPO, argentino, casado, nacido el 5/7/1975, comerciante, DNI 24.561.208, CUIT 20-24561208-8, domiciliado en Uspallata 1637, Beccar, San Isidro, Prov. Bs. As. 3) THE CHILLING COMPANY S.R.L. 4) Sede social: Arenales 1935, piso 6, Departamento "O", CABA 5) 99 anos desde inscripcion 6) dedicarse por cuenta propia, de terceros y/o asociada a terceros, en cualquier parte de esta Republica Argentina, pudiendo establecer sucursales inclusive en el extranjero, con sujecion a las leyes del respectivo pais y las normas que dicten las autoridades competentes, a las siguientes actividades: La comercializacion, importacion, exportacion, industrializacion, compra, venta, locacion, deposito, distribucion por medios propios y de terceros, intermediacion, representacion, consignacion, comision, sea al por mayor y al por menor, ya sea por e-commerce u otras plataformas electronicas, y por cualquier otro canal directo e indirecto, de productos, mercaderias, articulos e insumos para el hogar, electrodomesticos, articulos de oficina e industria, productos multimedia, de electronica, informaticos, articulos de fotografia, productos de imagen y sonido, articulos escolares, juguetes, indumentaria, de alimentacion, y de cualesquiera otros productos destinados al consumo, ya sean manufacturados o en su faz primaria 7) PESOS CIEN MIL representado por CIEN MIL cuotas, de pesos 1 v/n cada una y con derecho a 1 voto por cuota, suscriptas en un 100%: Jeronimo Maria GALLO 70.000 cuotas y Juan Martin DEL CAMPO 30.000 cuotas 9) a cargo de una gerencia integrada por uno o mas gerentes, socios o no, que actuaran por tiempo indeterminado, en forma individual e indistinta a excepcion de los siguientes actos para los cuales se requerira la actuacion y firma conjunta: a) Adquirir, disponer o gravar cualquier bien inmueble o mueble registrable; b) Actos cuya entidad economica sea superior a dolares estadounidenses veinte mil; c) Otorgamiento de poderes 10) 31/08 de cada ano. 11) Gerentes: Jeronimo Maria GALLO, DNI 29.151.689 y Juan Martin DEL CAMPO, DNI 24.561.208; quienes fijan domicilio especial en Arenales 1935, piso 6, Departamento "O", CABA. Autorizado segun instrumento privado Contrato social de fecha 21/09/2020 EMILIANO ESPOSITO - T°: 119 F°: 855 C.P.A.C.F.e. 29/09/2020 N° 42544/20 v. 29/09/2020 Fecha de publicacion 29/09/2020

2.10 CERTIFICACIONES

2.10.1 Certificaciones de Calidad

No se detectó información

2.10.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.10.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.11 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

No se detectó información.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

No se detectó información.

3- Situación Comercial

3.1 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO




¿Qué es lo que
reparamos?
Celulares
Parlantes
Auriculares
Consolas de videojuegos
Tablets
Notebooks
PC
GOFix
Smart & I-Solutions
>>Nuestro principal negocio es la reparación de smartphones.
+10k
smartphones
reparados al mes!
Sabemos que hoy en día la información que almacenan nuestros dispositivos es de vital importancia por eso en 3 horas entregamos tu equipo reparado

Venta de accesorios

Ofrecemos los modelos de productos más originales en:

- Cases
- Parlantes
- Auriculares
- Cargadores Inalámbricos
- Cables
- Fundas para Notebooks

Y mucho más...





Ambulancia GoFix

En la clínica tecnológica más grande del país contamos con ambulancia propia para servicios vip y entrega de productos a domicilio.

Actividades Claves del Negocio

Actividades Comerciales.

- Atención al cliente.
- Atención de preventa y postventa.
- Administración de Garantías. Resolución de Consultas.

Actividades de Operación.

- Reparación de electrónicos.
- Compras y administración de Inventario.
- Venta de accesorios y repuestos.

Actividades de Soporte al Negocio.

- Administración y contabilidad del negocio.
- Facturacion, manejo impositivo y otros.
- Capacitación de Personal.
- Administración de Recursos Humanos.
- Administración de IT.

Canales de Adquisición de Clientes

Canal Principal

- Local GoFix con estrategia de venta Retail
- Campañas de marketing digital en las redes sociales, facebook e Instagram.
- Posicionamiento publicitario en Google Ads y Google Maps

Canal Secundario

- Clientes generados por localización y marca.
- Visitas orgánicas por atracción de marca, mediante Web.
- Visitas orgánicas por atracción a la marca, mediante redes.
- Compras corporativas y reparaciones ejecutivas
- Eventos especiales en la localización.

Canal Terciario

- Clientes generados por la intervención de otro cliente o tercero
- Programa de referidos (descuentos y otros)
- Recomendaciones por Amigos y Familiares
- Exposición mediante influencers y otras personalidades.

3.2 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

No se detectó información

3.3 VENTAS A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

La empresa no informó ventas a PAE.

3.4 COMPRAS ANUALES A PAN AMERICAN ENERGY LLC SUC. ARGENTINA

La empresa no informó compras a PAE.

3.5 PROVEEDORES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Monto Anual de Compras	Moneda
1	SAMSUNG ELECTRONICS ARGENTINA S.A.	Argentina	30-68412579-2	$ 38 122 540	$
2	ASSURANT SERVICES ARG S.A.	Argentina	30-71132885-4	$ 13 300 882	$
3	ROSARIO TECH S.R.L.	Argentina	30-71501087-5	$ 12 239 031	$

Fuente: Empresa.

3.6 CLIENTES

No se detectó información

3.7 SEGUROS

3.7.1 Registro de contratos con las ART

Aseguradora:	SWISS MEDICAL
N° de contrato:	5089620
Desde:	22/04/2021 - Alta de afiliación
Hasta:	Afiliación vigente

3.7.2 Contratos extinguidos por falta de pago

No se registran contratos extinguidos por falta de pago.

3.7.3 Otros Seguros contratados

No se detectó información

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.4 EXPORTACIONES POR PAÍS

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

No se registran Cheques Rechazados.

5.2 CENTRAL DE DEUDORES

No se registra información de Bancos.

5.3 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	BBVA	$0	$
2	SANTANDER	$0	$

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO (*)

No se detectó información.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE (*)

No se detectó información.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Detalle de Inscripciones Fiscales

Código	Nombre	Estado	Fecha Inscripción
10	GANANCIAS SOCIEDADES	ACTIVO	2020-11
30	IVA	ACTIVO	2020-11
103	REGIMENES DE INFORMACIÓN	ACTIVO	2020-11
211	BP-ACCIONES O PARTICIPACIONES	ACTIVO	2020-11
301	EMPLEADOR-APORTES SEG. SOCIAL	ACTIVO	2020-11

Contribuyente no amparado en los beneficios promocionales INDUSTRIALES establecidos por Ley 22021 y sus modificatorias 22702 y 22973, a la fecha de emisión de la presente constancia.
Esta constancia no da cuenta de la inscripción en el Impuesto sobre los Bienes Personales ni del Impuesto Exteriorización - Ley 26476, la cual de corresponder deberá solicitarse en la Dependencia donde se encuentra inscripta la referida.

6.3.2 Informe Estado de Deudas por Provincia

Informe Estado de Deuda Agencia de Recaudación de la Pcia. de Bs. As.

Contribuyente	
Identificación:	Contribuyente sin Deuda
Situación actual:	**Categoría 0**

Referencias de categorías	
Categoría 0	**Contribuyente sin deuda.**
Categoría 1	Desde $501 hasta $4.500
Categoría 2	Desde $4.501 hasta $10.000
Categoría 3	Mayor a $10.000
Categoría 4	CONTRIBUYENTE EN INSTANCIA JUDICIAL

La información expuesta es la registrada al **30/05/2022** en las bases de datos de la Agencia de Recaudación de la Provincia de Buenos Aires, siendo la resultante de la sumatoria de las deudas asociadas al Impuesto Inmobiliario, a los Automotores, a las Embarcaciones Deportivas y a los Ingresos Brutos, respecto de la CUIT consultada.
Para el cálculo de la deuda expuesta, se considera aquella con antigüedad mayor a los sesenta días. No se consideran aquellos sujetos que posean un único Inmueble Urbano Edificado con Valuación Fiscal menor a $50.000, quienes posean una deuda global menor a $500 o quienes posean un automotor de modelo inferior al año 2000. Para el caso del Impuesto sobre los Ingresos Brutos, sólo se consideran aquellos casos con Títulos Ejecutivos iniciados y aquellos con planes de pago caducos. En la categoría 4 se encuentran los contribuyentes con deudas en proceso de ejecución judicial como así también los planes de regularización de deuda judicial siempre que el mismo se encuentre caduco.

Agente de Recaudación	
Identificación:	CUIT INEXISTENTE COMO AGENTE DE RECAUDACION.
Situación actual:	

6.3.3 Embargos

No se detectó información.

6.3.4 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

Período	Pres. DDJJ	Aporte Seg. Soc.	Aporte Obra Soc.	Contr. Patronal
06-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
07-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
08-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
09-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
10-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
11-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
12-2021	SI	PAGO	PAGO	PAGO
01-2022	SI	PAGO PARCIAL	PAGO	PAGO
02-2022	SI	PAGO PARCIAL	PAGO	PAGO
03-2022	SI	IMPAGO	IMPAGO	IMPAGO

6.3.5 Deuda exigible en Aportes y Contribuciones de Seguridad Social

CUIT	Razón Social	Período	Descripción	Código	Fecha de Consulta
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-06	Aportes a la Seg. Social	301	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-06	Contribuciones a la Seg. Social	351	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-07	Aportes a la Seg. Social	301	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-07	Contribuciones a la Seg. Social	351	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-08	Aportes a la Seg. Social	301	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-08	Contribuciones a la Seg. Social	351	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-09	Contribuciones a la Seg. Social	351	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-10	Aportes a la Seg. Social	301	01/12/2021
30716921995	THE CHILLING COMPANY S.R.L.	2021-10	Contribuciones a la Seg. Social	351	01/12/2021

THE CHILLING COMPANY S.R.L., CUIT 30716921995, no presenta sanciones laborales publicadas en el listado REPSAL vigente al 30/05/2022.



REPSAL

Registro público de empleadores con sanciones laborales
Ley 26.940

Se deja constancia que a la fecha de emisión, THE CHILLING COMPANY S.R.L. CUIT 30716921995 no registra sanciones en el REPSAL, conforme al Art. 2 de la Ley 26.940

Fecha de emisión: 30/05/2022 (válido únicamente por el día de emisión)

Sello Electrónico: 83448707-1738-4d96-8dfd-a78918573359

Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social Argentina · AFIP Administración Federal · CFT Consejo Federal del Trabajo República Argentina · RENATRE Registro Nacional de Trabajadores Rurales y Empleadores · SRT Superintendencia de Riesgos del Trabajo

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: THE CHILLING COMPANY S.R.L. - 30716921995
Fecha: 30-05-2022

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: ESPIÑEIRA ADRIANA - 27160545424
Fecha: 30-05-2022

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: EIZAYAGA JUAN PABLO - 20271874082
Fecha: 30-05-2022

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

Consultar con área Gestión de Proveedores

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se detectó información de prensa negativa.

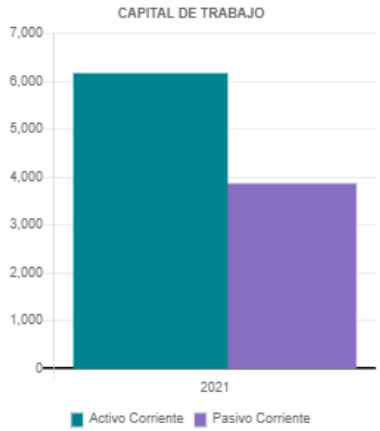
8- Estados Contables

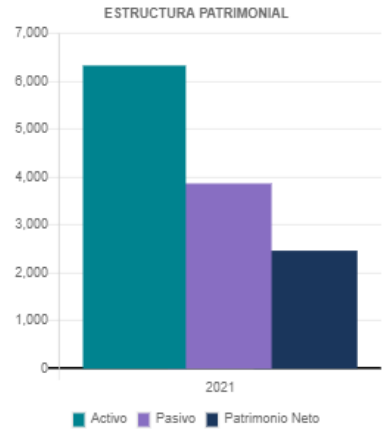
8.1 DATOS CONTABLES

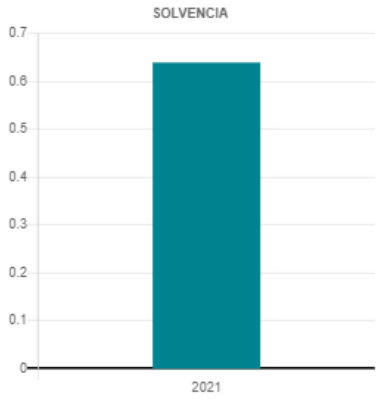
Activo

Fecha Balance	31/08/2021
Caja y Bancos	1 229
Inversión corriente	476
Ant Créditos por ventas	0
Otros Créditos	2 405
Bienes Cambio	2 066
Bienes Intangibles	0
Otros Activos Corrientes	0
Total De Activo Corriente	6 176
Créditos Por Ventas	0
Otros Créditos No Corrientes	0
Otras Inversiones No Corrientes	0
Bienes De Uso Valor De Origen	179
Depreciación Acumulada	18
Bienes De Uso	161
Activos Intangibles	0
Otros Activos No Corrientes	0
Total Activo No Corriente	161
Total Activo	6 338

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



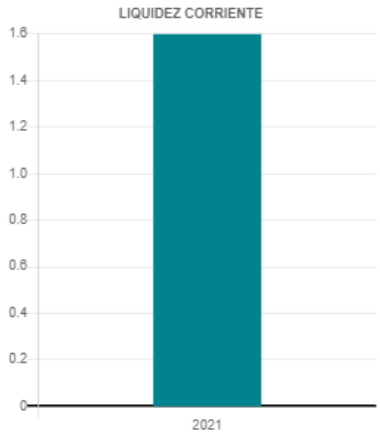


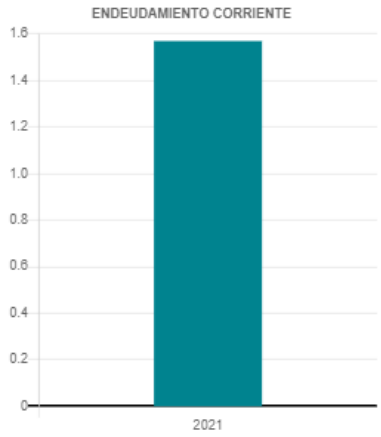


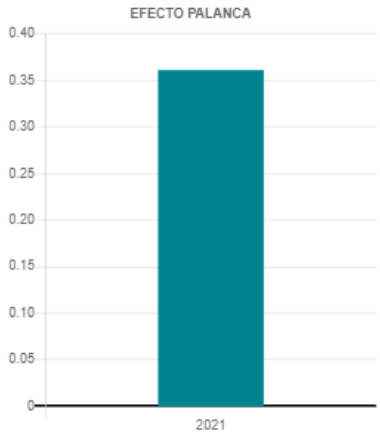
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/08/2021
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	171
Préstamos (Deudas Bancarias)	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	1 203
Cargas Fiscales	750
Anticipos De Clientes	0
Otros Pasivos	1 748
Total Pasivo Corriente	3 871
Cuentas Por Pagar	0
Préstamos	0
Deudas Fiscales	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	0
Previsiones	0
Total Pasivo No Corriente	0
Total Pasivo	3 871
Capital Social	147
Resultados No Asignados	2 319
Patrimonio Neto	2 466

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos



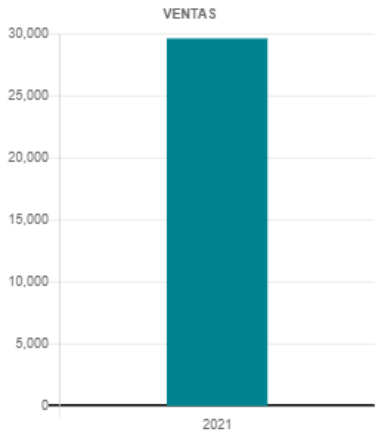


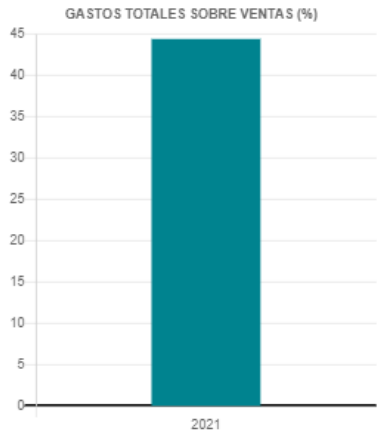


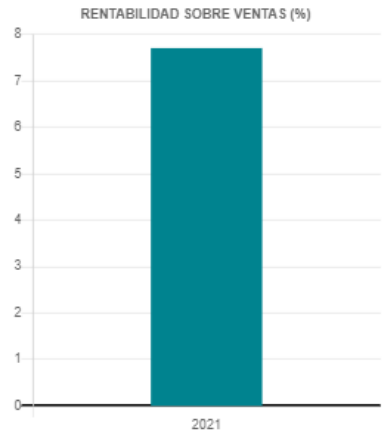
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/08/2021
Ventas	29 692
Compras Del Ejercicio	10 702
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	13 279
Resultado Bruto	16 413
Amortizaciones	18
Gastos de Comercialización	5 385
Gastos de Administración	7 794
Gastos Financieros	26
Otros Ingresos	0
Otros Egresos	0
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	63
Impuesto a las Ganancias	981
Resultado	2 290

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/08/2021
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	0,64
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	1,57
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	1,57
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	2 304,87

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/08/2021
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	1,60
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	1,06
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	0,00
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	48,85
Rotación De Inventarios Costo Mercaderías / Bs. de Cambio	6,43
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	4,68
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	184,04
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,00
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,00
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	0,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/08/2021
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	55,28
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	7,71
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	7,71
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	0,93
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	36,13
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	3 314 591,28
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	0,86
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	0,11
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	127,76

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/08/2021
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,00
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,18
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,26
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,44
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	15,29
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	9,00

Montos expresados en miles de Pesos Argentinos

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación Económica Financiera y Patrimonial del cliente se utilizaron los Estados Contables correspondiente al ejercicio 2021 (fecha de cierre 31.08). Información auditada sin salvedades.

Principales indicadores:

Económicos:

- Mientras las Ventas del ejercicio alcanzaron un total de $29.7 Millones, los Costos Directos alcanzaron los $13.2 Millones (44.7% s/ventas), determinando un Margen Bruto de $16.4 Millones, equivalente al 55.3% de las Ventas.
- Los Gastos de Administración representaron el 26.2% s/ventas ($7.7 Millones), los Gastos Comerciales el 18% ($5.3 Millones), y los Financieros, el 0.1% s/ventas ($25.9 Mil).
- Se registraron Otros Ingresos por $62.5 Mil.
- Luego de contabilizar el cargo por el Impuesto a las Ganancias por $981 Mil, se registró un Resultado Final de $2.3 Millones, saldo equivalente al 7.7% s/ventas.

En resumen, la compañía exhibió a 08/2021 una satisfactoria performance económica, mostrando un adecuado nivel de Costos y un satisfactorio Margen Final.

Financieros:

- La empresa presentó adecuados niveles de Liquidez Corriente (1.60), Liquidez Acida (1.06) y de Capital de Trabajo ($2.3 Millones, equivalente al 36% s/activo).
- No registra deudas bancarias.

En resumen, la situación Financiera 08/2021 se considera adecuada por sus indicadores de Liquidez y de Capital de Trabajo.

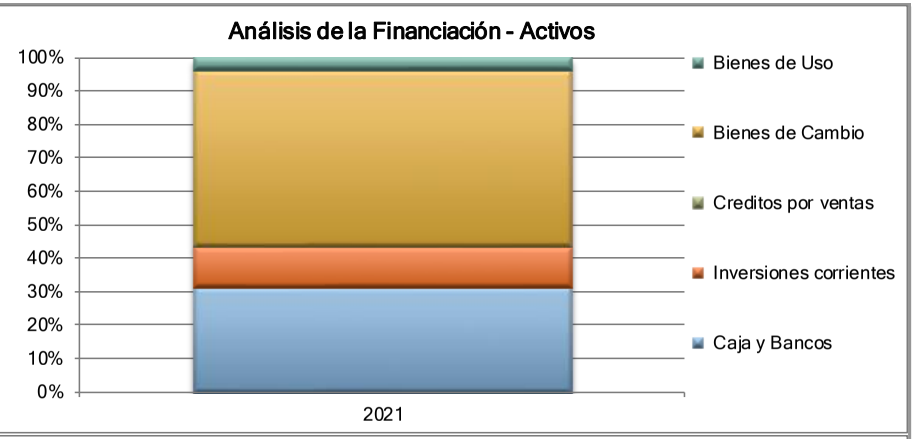
Patrimoniales:

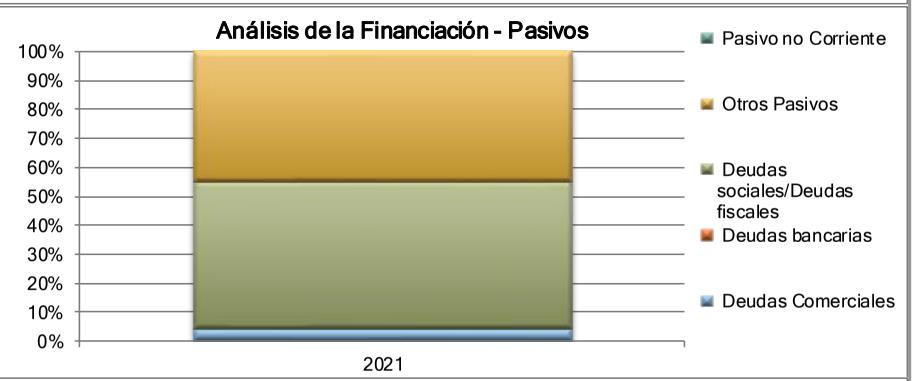
- El Patrimonio Neto a 08/2021 fue de $2.3 Millones. Del total del PN $147 Mil corresponden a Capital Social, considerándose muy reducida su conformación.
- Los indicadores patrimoniales evidenciaron valores ajustados. Mientras el nivel de Endeudamiento se ubicó en 1.57, la Solvencia reflejó un valor de 0.64.
- La estructura de financiamiento mostraba que el Pasivo representaba el 61% del Activo, siendo las obligaciones sociales la principal partida del Pasivo y los Bienes de Cambio y Otros Activos Corrientes, las principales del Activo

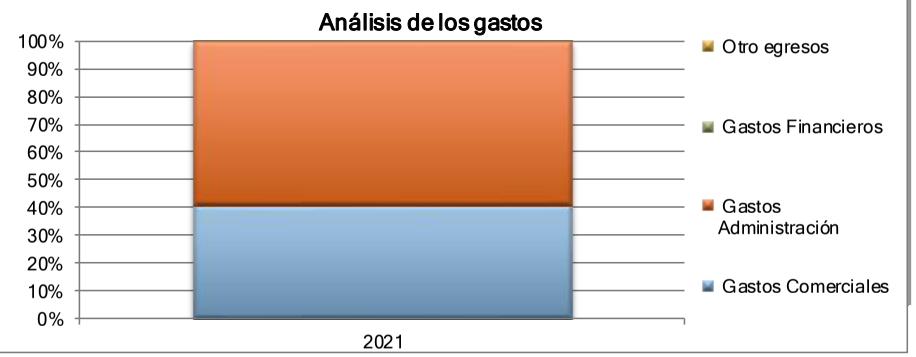
En resumen, la situación Patrimonial a 08/2021 era ajustada por sus indicadores de Solvencia de Endeudamiento.

Períodos Analizados	2021

Concept	ago-21
Caja y Bancos	1.228.540
Inversiones corrientes	476.425
Creditos por ventas	0
Otros Créditos	2.405.147
Bienes de Cambio	2.066.178
Bienes de Uso	161.333
Otros activos corrientes	0
Activo Corriente	**6.337.623**
Deudas Comerciales	171.243
Deudas bancarias	0
Deudas sociales/Deudas fiscales	1.952.281
Otros Pasivos	1.747.899
Pasivo no Corriente	0
Pasivo	**3.871.422**
Gastos Comerciales	5.384.703
Gastos Administración	7.793.722
Gastos Financieros	25.943
Otro egresos	0
Impuesto a las ganancias	981.216
Total	**14.185.584**



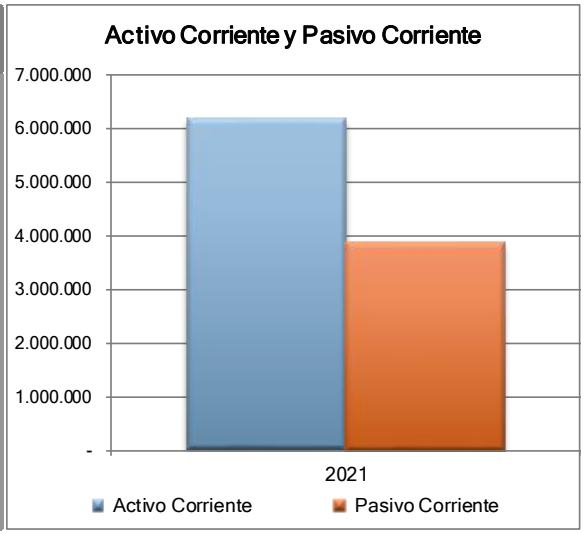




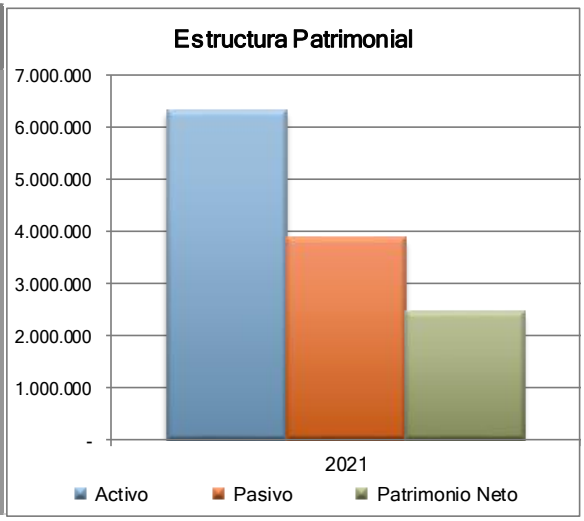
8.3 ANÁLISIS PATRIMONIAL

Períodos Analizados	2021

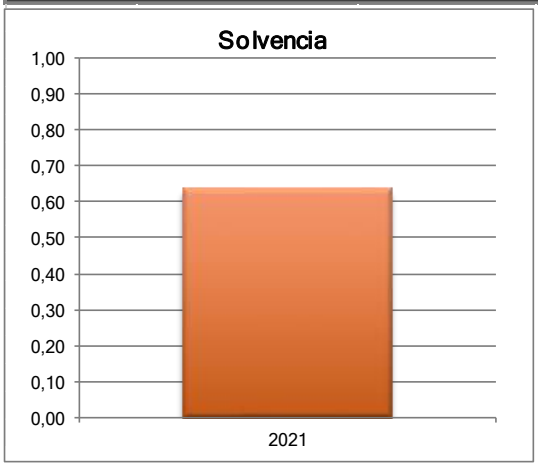
Analisis Patrimonial	ago-21
Solvencia	0,64
Patrimonio Neto sobre Activo	39%
Endeudamiento corriente	1,57
Capital corriente	0,36
Activo no Cte sobre Activo	3%
Financiación del activo no cte.	15,29
Deuda bancaria sobre Pasivo	0%
Deudas Comerciales sobre Pasivo	4%

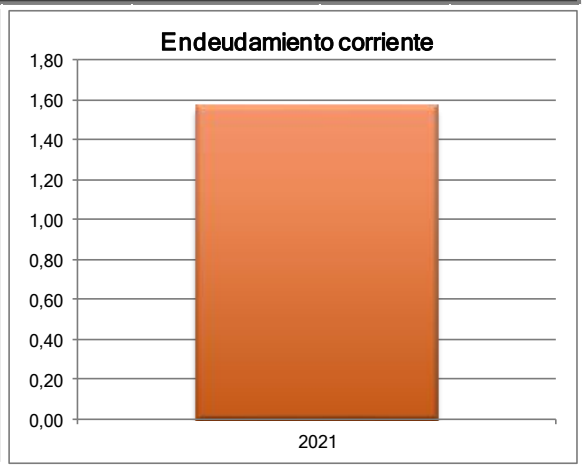


Info	ago-21
Activo Corriente	$ 6.176.291
Activo no Corriente	$ 161.333
Activo	$ 6.337.624
Pasivo Corriente	$ 3.871.422
Pasivo no Corriente	$ 0
Pasivo	$ 3.871.422
Patrimonio Neto	$ 2.466.202



Ratios





Importes Expresados en Miles de Pesos

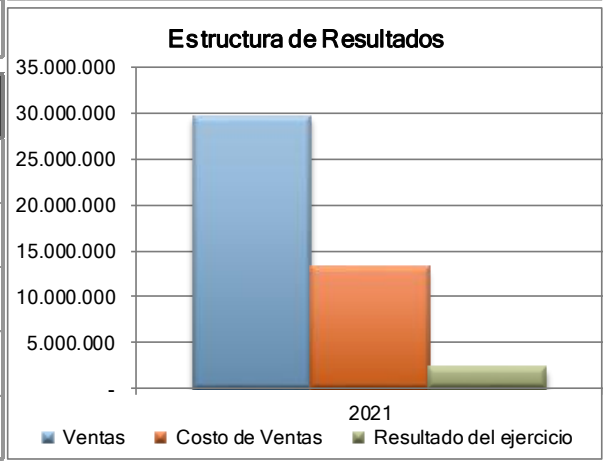
8.4 ANÁLISIS DE RENTABILIDAD

Períodos Analizados	2021

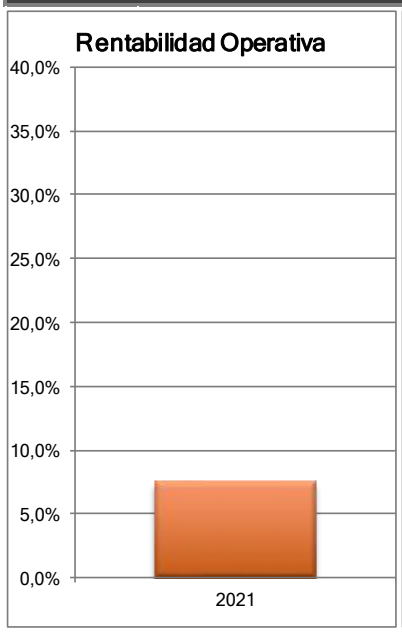
Análisis de rentabilidad	ago-21
Rentabilidad de la inversión total	92,8%
Rentabilidad ordinaria de la inversión	133,7%
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	52,0%
Resultado bruto sobre ventas	55,3%
Rentabilidad sobre Ventas	7,7%
Costo del financiamiento	0,7%
Rentabilidad Operativa	7,5%

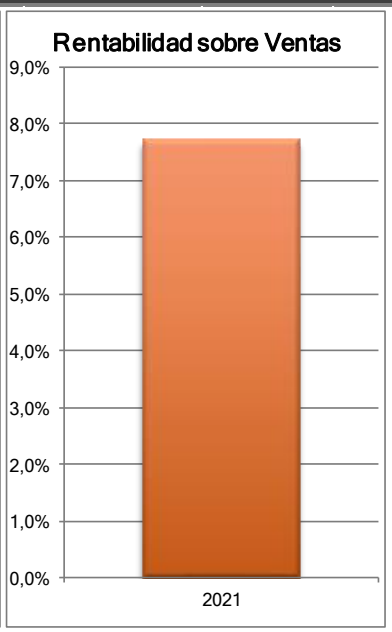


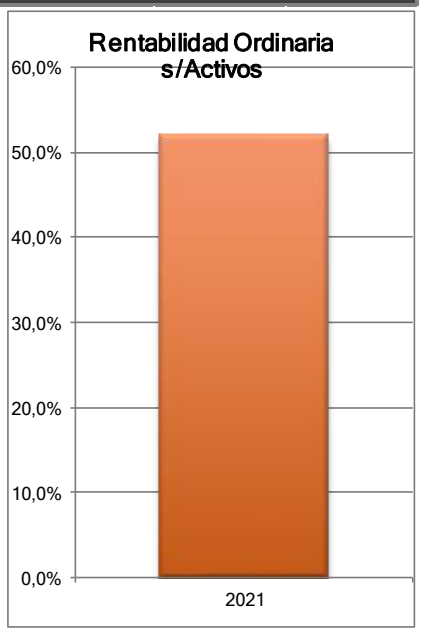
Info	ago-21
Ventas	$ 29.691.668
Costo de Ventas	$ 13.279.098
Resultado del ejercicio	$ 2.289.503
EBITDA/Ventas	0,11
EBITDA/Intereses	127,76



Ratios





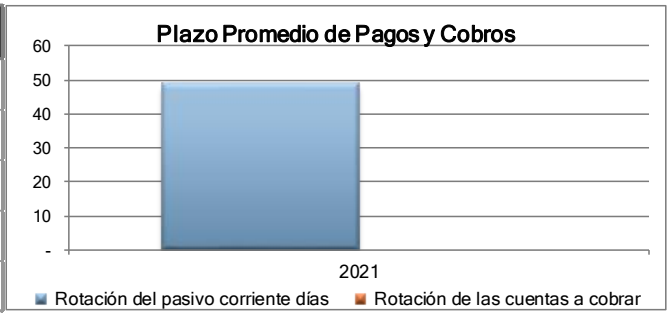


Importes Expresados en Miles de Pesos

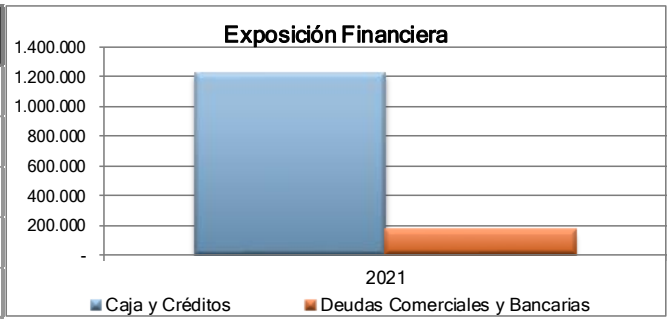
8.5 ANÁLISIS FINANCIERO

Períodos Analizados	2021

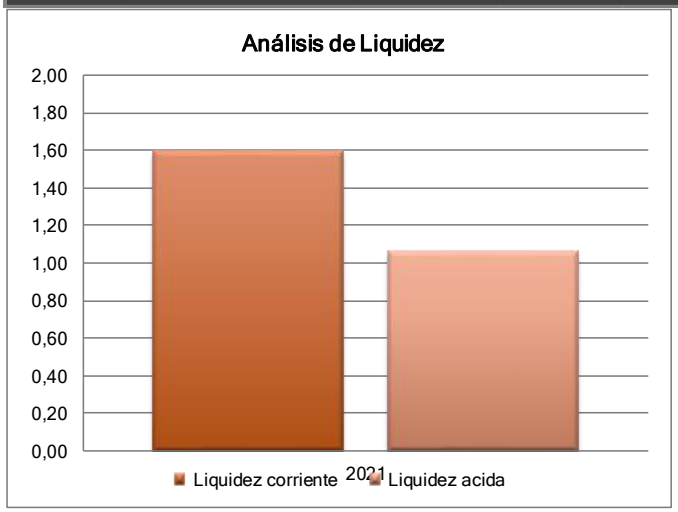
Analisis Financiero	ago-21
Liquidez corriente	1,60
Liquidez acida	1,06
Rotación del pasivo corriente días	49
Rotación de las cuentas a cobrar	0
Efecto Palanca	0,36

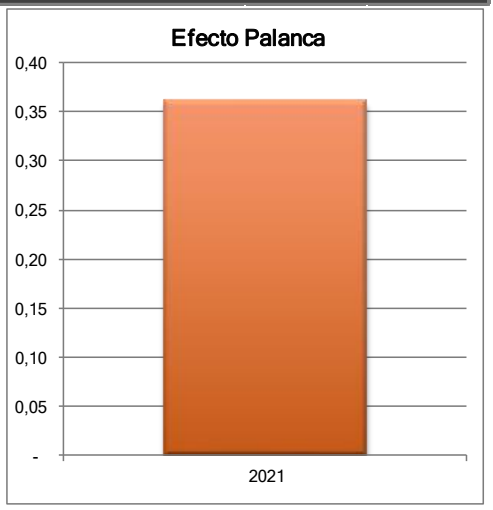


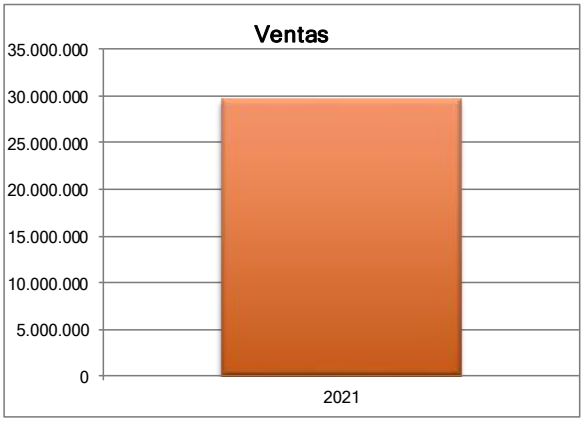
Info	ago-21
Caja y Bancos	1.228.540
Creditos por ventas	0
Deudas Comerciales	171.243
Deudas bancarias	0
Deuda Financiera s/ P.Neto	0

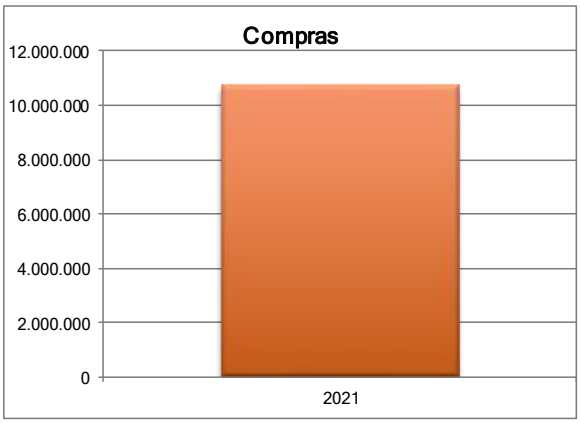


Ratios









Importes Expresados en Miles de Pesos

8.6 ANÁLISIS DE FLUJO DE FONDOS

No se detectó información.

8.7 CÁLCULO DE CAPACIDAD DE CONTRATACIÓN

Datos Estadísticos			Niveles de Crédito teóricos s/Balance		
Ventas Mensuales	2,474,306	$	S/Patrimonio Neto	146,293	$
Compras Mensuales	891,835	$	S/Capital de Trabajo	110,745	$
Modo de Cobro s/Balance		días	S/Activos Líquidos	51,742	$
Modo de Pago s/Balance	49	días	S/Variables Combinadas	88,118	$

Plazo		15	30	45	60	90	120
Dependencia Máxima Aceptada	90%	996,189	1,992,378	2,988,567	3,984,756	5,977,134	7,969,512
	80%	885,501	1,771,003	2,656,504	3,542,005	5,313,008	7,084,011
	65%	719,470	1,438,940	2,158,409	2,877,879	4,316,819	5,755,759
	50%	553,438	1,106,877	1,660,315	2,213,753	3,320,630	4,427,507
	40%	442,751	885,501	1,328,252	1,771,003	2,656,504	3,542,005
	30%	332,063	664,126	996,189	1,328,252	1,992,378	2,656,504
	20%	221,375	442,751	664,126	885,501	1,328,252	1,771,003
	10%	110,688	221,375	332,063	442,751	664,126	885,501
	2%	22,138	44,275	66,413	88,550	132,825	177,100

Importes Expresados en Miles de Pesos + Tax 21%

8.8 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				44561			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	0.64	4	Liquidez corriente	ratio	1.60	10
Endeudamiento corriente	ratio	1.57	5	Liquidez acida	ratio	1.06	10
Capital corriente	%	36.4%	9	Rotación del pasivo corriente días	días	49	10
Activo no Cte sobre Activo	%	2.5%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	0	10
Financiación del activo no cte.	ratio	15.29	10	Efecto Palanca	ratio	0.36	10
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0.0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	4.4%	10	Gastos Financieros sobre Ventas	%	0.1%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	18.1%	7
Rentabilidad de la inversión total	%	92.8%	10	Gastos Administración sobre Ventas	%	26.2%	3
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	133.7%	10	Gastos Totales sobre Ventas	%	44.5%	6
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	52.0%	10	Vida restante de Bienes de Uso	años	9	8
Resultado bruto sobre ventas	%	55.3%	7	Rotación de bienes de cambio	días	70	10
Rentabilidad sobre Ventas	%	7.7%	9	Rotación del activo	veces	4.68	10
Costo del financiamiento	%	0.7%	10	Total			
Rentabilidad Operativa	%	7.5%	6	82.04			
EBITDA/Ventas	%	11.2%	5				
EBITDA/Intereses	%	127.76	10				

