

INFORME DE GERENCIA GENERAL
DE LA COMPAÑÍA DPSOFT SERVICES CIA. LTDA.,
EJERCICIO ECONÓMICO 2015

De conformidad con la ley y el estatuto social vigente de la empresa DPSOFT CIA.LTDA., me permito poner en su consideración el informe de actividades económicas de la compañía durante el ejercicio 2015.

El presente informe de gerencia tiene como objetivo someter a consideración de la Junta General Ordinaria de DPSOFT SERVICES CIA LTDA, los temas de mayor relevancia del 2015 para las actividades de la empresa.

Empiezo enfocándome en algunos aspectos importantes de la economía ecuatoriana del año pasado y del año que comienza, los cuales inciden en la gestión de nuestra empresa.

Según datos del Banco Central del Ecuador (BCE) la inflación anual durante el 2015 fue de 3.67 %; dicho indicador es superior al 3.38 % de 2014 y sería la inflación más alta de los últimos cinco años debido a la política de estado de fomentar el cambio de la matriz productiva, el gobierno pondrá a partir de ahora un particular énfasis en un agresivo programa de sustitución de importaciones.

El crecimiento del Producto Interno Bruto (PIB) durante el 2015 es del 1.5 %, tanto según cifras del Fondo Monetario Internacional (FMI) como del gobierno. Es importante también mencionar que en los últimos 6 años la pobreza en el país se ha reducido en aproximadamente 9 %, según cifras oficiales.

Para el 2016, el FMI estima que la economía del Ecuador crecerá en un 2.1 %, mientras en el contexto geopolítico mundial la consecuente incidencia sobre el precio del crudo continuarán siendo un factor importante para las finanzas del país.

Ya en relación a la gestión de la empresa, se mejoró la gestión de cobros y tramites administrativos capacitando un personal en áreas contables para ampliar su conocimiento. Los servicios técnicos que son ofertados a nuestros clientes fueron mejorando gracias a que se contrató software de gestión y monitoreo para atender de mejor manera siendo más eficaces y eficientes en el servicio. Se fortaleció las marcas que la compañía distribuye realizando talleres de capacitación a nuestros clientes y de esta manera dar a conocer nuestros productos. Se trabajó en la parte de mercadeo ofreciendo servicios de asesoramiento y mantenimiento de bases de datos y la venta del Software de contingencia todo a través de la gestión del CRM que la compañía contrató.

La empresa ya con 6 años de experiencia se fortaleció con la venta de sus productos y ha logrado la captación de nuevos clientes en el sector privado y público, con los que se firmó contratos de servicios de mantenimiento, incluso se ha facturado y cobrado por anticipado servicios que se ejecutarán en el 2016. Gracias a la buena atención que se brinda a los clientes, nos hemos ganado la confianza de ellos y la seguridad de seguir trabajando el próximo año.

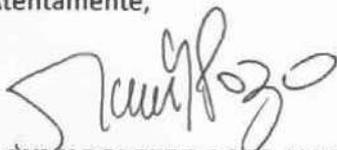
La compañía cumplió con todas sus obligaciones laborales, tributarias, y otras que exige la ley y ha respetado la propiedad intelectual.

Las ventas subieron en un 43 % con relación a las del año 2014 debido a la mejora continua de la calidad de venta, las utilidades antes de impuestos y participaciones es de usd 7.229,70 , la participación de los trabajadores es de usd 1.084,46 y el impuesto a la renta es de usd 2.989,31

Mi propuesta sobre el destino utilidad de las utilidades obtenidas en este ejercicio es que después de calcular el fondo de reserva legal de acuerdo a las normas vigentes el remanente aumente el rubro de utilidades retenidas

Es todo lo que informo a la Junta de General de Socios con copia a la Superintendencia de Compañías a los 14 días del mes de marzo de 2016.

Atentamente,



DANNY ROBERTO POZO ALMEIDA
REPRESENTANTE LEGAL
C.I.171353163-8