

Quito, 25 de Marzo del 2016

Señores Socios
STK ILUMINACION CIA. LTDA.
Presente.

Estimados Socios:

En mi calidad de Gerente General y Representante Legal de la Compañía, y en cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias pertinentes, pongo a su consideración, el informe del ejercicio económico del año 2015:

1. *Obras y proyectos realizados en el año 2015; hemos realizado proyectos que marcaron un cambio en el concepto de la iluminación de los edificios comerciales como fue el Metropolitan Parc. Con este proyecto llegamos a un nivel de diseño e instalación muy complejo, en el cual nuestros productos son los protagonistas y marcan parámetros en la arquitectura del edificio. Una meta muy alta, que cumplimos y con la cual inclusive superamos las expectativas que tenía nuestro cliente.*
2. Cumplimiento con las disposiciones adoptadas en las Juntas Generales de Socios; He puesto mucho énfasis en cumplir las disposiciones legales en todo lo referente a asuntos administrativos en general, que son de mi competencia. Como lo comprueban los datos del Balance General al 31 de Diciembre del 2015, la situación financiera de la Compañía es de solvencia y seguridad. Sin embargo tuvimos una disminución en nuestras ventas, a pesar de lo cual la empresa puede cumplir todas sus obligaciones. La economía general del país se encuentra en un estado de crisis.
3. En cuanto a los resultados, los ingresos anuales fueron de US \$ 1,865,500.00, menos los costos y gastos operacionales que ascendieron a la suma de US \$ 1,581,628.00; tenemos que la utilidad líquida y realizable del ejercicio es de US \$ 283,871.00, la misma que después de la respectiva distribución del 15% a trabajadores por 42,581.00, del descuento del 22% del impuesto a la renta por un valor de US \$ 56,019.00, determina el valor de US \$ 185,271.00 para distribución a socios.

4. En el año 2015 hemos franquiciado la marca STUDIOK y se abrieron dos nuevos locales en la ciudad de Loja y Manta. El objetivo nuestro es llegar a más los proyectos donde no tenemos cobertura con un gasto operativo bajo y poder generar una mejor rotación de nuestra bodega en estos tiempos donde la economía del país no es buena.
5. Cerramos importantes negocios que se reflejarán en las ventas del 2016 con algunas constructoras, afianzando aún más nuestra relación comercial con ellas.
7. Capacitaciones; realizamos varias capacitaciones con la Cámara de Comercio para los empleados de administración y certificamos a nuestros Instaladores internamente con cursos de actualización.
8. Cartera y cobranzas; mantuvimos nuestra política de ventas, donde está separado la venta de los productos y de las instalaciones (servicios). Como consecuencia de esta política la cartera es sana. La cartera existente actual se debe a cuentas con clientes mayoristas y contratos con constructoras principalmente.
9. |Debido a la recesión que vive el Ecuador por el bajo precio del petróleo, argumento importante que analizamos para calcular la proyección del 2016, nos preparamos para mantener el nivel de ventas del 2014.
10. Finalmente, para ratificar lo expuesto anteriormente, pongo a su consideración el Balance General y el Estado de Resultados.

Seguro de recibir de parte de todos los socios, la aprobación del presente informe, quedo de ustedes.

Muy atentamente,



Mario Vargas Trujillo

Gerente General.