

**INFORME DEL GERENTE GENERAL
A LOS SOCIOS AÑO 2015****1.1. CONSIDERACIONES DE CARÁCTER GENERAL**

El año 2015, fue el periodo de mayor rentabilidad de la Empresa.

Se incrementó el monto de ventas de cintas magnéticas de respaldo con relación a los años anteriores; al mismo tiempo las ventas de toners experimentaron una importante disminución, debido principalmente a los precios del mercado.

En los dos últimos años, hemos logrado consolidar las importaciones con proveedores de los Estados Unidos, obteniendo a través de la compra de cintas magnéticas, mejores precios que los comprados localmente a los mayoristas. Esto nos permitió una mejor penetración en el mercado de los Bancos, que son los principales usuarios de estos cartuchos.

Adicionalmente hemos obtenido importantes contratos con el Sector Comercial.

Los nuevos proyectos de tecnología, como Digital Marketing y Cloud Service, a ser implementados e impulsados en el año, fueron suspendidos por razones administrativas y de Marketing de la Empresa.

1.2. CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS:

Durante el año 2015, los volúmenes de ventas de la Empresa fueron alcanzados. El monto de ventas fue de \$ 500.615, con una rentabilidad bruta del 33.11%

Cabe señalar que en los últimos cinco años, Compukilo ha tenido utilidades moderadas.

1.3. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS Y LABORALES

El personal de la Empresa se ha mantenido durante este periodo con cuatro empleados; adicionalmente la Gerencia tiene funciones de ventas y abarca todos los temas financieros.

Como ha sido norma constante de Compukilo, hemos cumplido con todas las obligaciones tributarias, legales y societarias; obteniendo siempre estar al día ante el SRI, IESS y otras Instituciones de Control Público.

1.4. ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

"DIGITAL MARKETING & CLOUD SOLUTIONS" Situación financiera de la Empresa en el año anterior, fue buena, habiendo cubierto todas las obligaciones tributarias, laborales y bancarias a cabalidad.

Con relación, a Préstamos de Terceras Personas, estos han sido han sido reducidos considerablemente.

Es importante mencionar que uno de los socios, efectuó una inversión de capital de \$ 20.000, como "Aporte a Futura Capitalización". Este monto nos permitió tener mayor liquidez y cubrir todas nuestras compras al exterior y pago a los proveedores locales; sin tener que solicitar nuevos créditos o sobrequiros ocasionales a los Bancos.

Respecto a los créditos que mantenemos ante el fisco, estos han sido parcialmente reconocidos y cancelados.

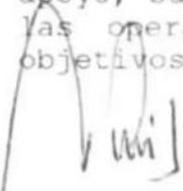
1.5. DESTINO DE LAS UTILIDADES

Luego de consolidar el pago del Impuesto a la Renta con los correspondientes anticipos y el reparto del 15% para trabajadores; el saldo, será capitalizado para operación de la Empresa.

1.6. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL RESPECTO A ESTRATEGIAS Y POLÍTICAS A IMPLEMENTARSE EN EL EJERCICIO ECONÓMICO DEL 2016.

En el año 2016, debemos consolidar e incrementar la venta de las cintas de respaldo, en el mercado bancario y en todas las instituciones públicas que utilizan estos medios; para lograr este objetivo, requeriremos de un mayor capital de trabajo, que deberá ser obtenido de los bancos, o bien de la aportación de los socios.

Agradeceré a todos nuestros estimados Socios, brindarnos su apoyo, sugerencias y de ser posible, una mayor ingerencia en las operaciones de la Empresa; para poder alcanzar los objetivos propuestos, y de ser posible superar los mismos.


Julio Guzmán G.
GERENTE