

Quito 21 de abril del 2016

**Señores**

Accionistas de la empresa TRIBASECONSULT S.A

**Asunto:**

***INFORME DEL GERENTE GENERAL***

De mis consideraciones

A continuación pongo a consideración el informe de las actividades desarrolladas por compañía durante el ejercicio económico 2015

Pese a las condiciones comerciales muy duras en la cuales nos desempeñamos ya que la competencia crece y sobretodo llega de todas partes a precios muy competitivos nos hemos ido ubicando en un segmento del mercado donde nuestros clientes obtienen servicios de primera calidad a precios muy competitivos con una empresa ecuatoriana joven y emprendedora lo que en años anteriores no se daba teniendo nuestros clientes que recurrir a compañías antiguas y contadores exteriores costosos para cubrir sus necesidades técnicas. Con el nivel de negocios creciendo que hemos tenido durante el 2015 hemos ido creciendo de una manera firme para fortalecer nuestra presencia en el mercado y poder cumplir sin problemas con nuestra balanza de pagos ante proveedores. Con la estabilidad económica alcanzada hemos podido cumplir a cabalidad los objetivos planificados para el ejercicio económico 2015 los cuales se enfocaron básicamente en la posición en el mercado local.

De la Junta General de Accionistas he recibido todo el apoyo necesario a fin de no descuidar ninguno de nuestros objetivos trazados para seguir fortaleciendo nuestra presencia en el mercado local.

La comercialización de nuestros servicios hemos realizado de acuerdo a nuestras políticas de ventas establecidas sin contratiempo alguno. Nos ha sido indispensable mantenerlas pese a los conflictos suscitados en este período para

poder ser competitivos y líderes en el mercado con nuestros servicios. Como habíamos sugerido para este ejercicio económico la diversificación en nuestros mecanismos de comercialización a través de los distintos canales de publicidad siendo el internet el canal más productivo y de alta confiabilidad en base a resultados

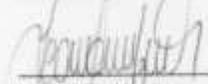
Para este ejercicio económico lamentablemente no se ha podido cumplir las metas de ventas propuestas y fijadas por lo cual en el presente ejercicio se a determinado una perdida.

Lamentablemente por lo explicado ha sido imposible obtener resultados que nos permitan crecer como empresa o ampliar nuestros horizontes.

Finalmente mis recomendaciones de acuerdo a este ejercicio, son los siguientes:

- Debemos mantener nuestras políticas de ventas y administrativas e ir incrementando éstas en el transcurso del periodo.
- Definitivamente como la parte medular de nuestra compañía son las representadas, es muy importante establecer políticas que incremente nuestra relación y buscar representados que respalden nuestra gestión y sobre todo con productos que tengan precios competitivos.
- Debemos optimizar nuestros recursos enfocándonos en nuestras servicios.
- Debemos buscar nuevas líneas que nos permitan atacar al mercado industrial al cual llegamos muy poco.

Atertamente



Ing. Henry Vargas.  
GERENTE