



Quito, 30 de marzo 2014

Señores Socios
CompuCAD Goods Comercial
Compania Limitada
Presente.-

En el informe que expuse en consideración el año pasado, describí una serie de razones por las cuales era necesario implementar un sistema informático que convalide la acción de la propuesta de gestión comercial con la normativa de las normas internacionales sobre el movimiento financiero de la empresa.

La inversión fue significativa con respecto a la adquisición de equipos, personalización del sistema a nuestros intereses contables y de reporte ante el SRI, y el entrenamiento del personal por parte de la firma proveedora del sistema.

La intención perseguida de mantener informes en línea para ubicar los esfuerzos de la empresa hacia negocios más rentables todavía no se logra obtener por varias razones que en el desarrollo del informe de gerencia me permitiré detallar.

INFORME DE RESULTADOS BAJO LA ADOPCION DE NIFS

Sobre la adopción:

Se debe educar a quienes son colaboradores de las empresas a entender la norma de reporte así como los procedimientos de intercambio comercial con el fin de que la transacción sea clara, sin mayor demanda de recursos a más de los asignados y dentro de los tiempos asignados.

Sobre el control:

Se obliga a que los departamentos contables tengan una mayor presencia en el control de la administración documental para evitar distorsión en la facturación, reporte a los organismos del estado con mayor efectividad y recuperación de haberes económicos por tributación anticipada con el fin de dotar de liquidez financiera a la empresa.

Sobre la implementación

El obtener una solución tecnológica personalizada demanda de una constante inversión para el mejoramiento constante, *se debe dimensionar adecuadamente para no sobrevalorar el sistema ni los recursos que se designen para el efecto.*

Sobre la incidencia de la acción contable financiera en la gestión comercial de la empresa.

Se debe ajustar y mejorar una serie de prácticas laborable que permitan conducir las acciones hacia la toma de decisiones de la empresa. La responsabilidad contable desde el punto de vista de las NFIS no simplemente se relaciona con el control documental que permitan totalizar gastos, egresos, ingresos o documentos por emitir,

sino también contribuir a que la información que se genere prevenga de acciones no adecuadas con el gasto y la inversión.

En la actualidad lastimosamente no llegamos a esta instancia por diversas razones, sobre todo por el constante apego a la tradicional manera de entender un sistema financiero. Y los roles de cada uno de los participantes en la *gestión empresarial*.

Sin embargo se puede apreciar que existe una mayor conciencia de sobre la responsabilidad del reporte documental.

Sobre la Gestión Comercial de la Empresa.

Así como a implementación de nuevas normas y estándares de reporte financiero nos obligan a realizar una serie de cambios y de inversiones, de igual manera el modelo de negocios de CompuCAD debe adaptarse a nuevas condiciones de comercio: la globalización, la intervención de nuevos jugadores en las cadenas de distribución comercial con el soporte de capitales transnacionales y un musculo financiero muy superior nos obligan a incorporar nuevas estrategias de mercadeo y de participación en tareas no usualmente aprovechadas.

Decidí que el modelo de provisión de software o licencias de uso no se ajustaba a las nuevas condiciones de la demanda y de nuestra ubicación geográfica. Debía cambiar los roles del personal que colabora en las tareas diarias así como del foco de negocios de la Empresa.

Como base, tome el nivel de capacitación que CompuCAD ha ofrecido a sus colaboradores para que la venta de bienes se torne consultiva. Se ofrecieron adicionalmente capacitaciones comerciales y técnicas a todo el personal, se verticalizó en cada uno de los segmento que la industria obliga y especializo la atención al cliente externo.

En la actualidad los colaboradores se manejan como pre y post venta así como As.Eng con el objetivo de resolver problemas de ingeniera y contribuir al negocio del cliente con una solución enmarcada en tecnologías de información y comunicación.

Considero que este nuevo giro en el espíritu de desarrollar negocios será lo que nos diferencie de la competencia y nos generara mayor rentabilidad. Temas relacionados a BIM, Prototipo Digital, Soluciones Geoespaciales serán las que se imponen por los conceptos de solución, el corazón del negocio en este nuevo momento estará enfocado en la implementación y desarrollo.

El tema de *ofrecimientos de servicios* sobre de capacitación, auditoria de comunicación e implementación junto con tecnología de nube e impresión 3D permitirá que los márgenes de ganancia y rentabilidad sean lo que todos esperamos. Dejaremos permanentemente la transacción puntual de venta de cajas. Este anunciado que el mercado mundial de impresión de Prototipos digitales llegara a ser de 16.000 millones de dólares en el mundo los próximos 10 años.

Hemos realizado convenios con empresas fabricantes para la donación del software en todos los institutos educativos y nuestra propuesta de valor será la presencia con capacitación a docentes, administración de contenidos y provisión de nueva tecnología en hardware.

Asumimos la *representación del mayor fabricante* de impresoras 3D en el mundo, si bien la inversión proyectada es importante, los réditos serán mucho más para el termino del tercer y cuarto trimestre.

Nuestra proyección de ventas al 2013 fue un crecimiento del 15 % de \$1'288.106.18 cantidad total por prestación de servicios. Al termino de año fiscal nuestro total de ventas sobrepaso la proyección al cerrar en \$1'595.362, 65. A pesar de que el volumen es mucho mayor con 4 puntos sobre el estimado la rentabilidad fue muy pequeña ubicándose en el 2% anual con un resultado negativo del ejercicio de \$ -26.495.25.

La respuesta a esta realidad es haber intervenido en la venta de bienes con márgenes muy bajos, con el deseo de transformar la falta de rentabilidad en inversión para la fidelización del cliente y su posterior demanda de servicios. En algunas ocasiones la respuesta ha sido efectiva pero la demora de decisiones de implementar sistemas nos afecta enormemente pues el gasto corriente y el gasto de la venta fueron incrementados en un 40% en algunos casos. Se necesita movilizarlos mucho más en la búsqueda de opciones comerciales, debemos invertir en nueva tecnología, la demanda de nuevos conocimientos en cursos en el exterior demanda de permanente gasto.

A pesar de este momento de inquietud, estoy seguro que el retorno de la inversión que se ha realizado estos últimos años girando el negocio a una estructura diferente, será de un alto porcentaje permitiendo una condición financiera saludable, una estructura de negocios confiable como hasta ahora y la continuación de una conducta de permanente conocimiento sobre el balance económico de pérdidas y ganancia y su correcta respuesta a la tributación cumpliendo nuestra responsabilidad social con el país.

El resumen de para el periodo 2013 se resumen en:

- Ingresos de operación	\$ 1.595.362.65
- Total de Activos	882.055.95
- Total Pasivos	739.065.72
- Total de Patrimonio	169.485.48
- Resultado del Ejercicio	-26.495.25

En el caso de requerir mayor información sobre la gestión del accionar de la empresa y extender la aclaración que pongo a consideración estoy a órdenes de los socios.

Finalmente agradezco por la confianza a mi participación en calidad de representante legal en calidad de gerente de CompuCAD Goods Comercial Cía. Ltda.

Atentamente,




Arq. Hugo Iván Molina Andrade

C.I. 170491737-4