

Quito, 03 de Marzo 2015

Señores Socios
CompuCAD Goods Comercial
Compañía Limitada
Presente.-

Permítanme hacer extensivo mi agradecimiento a la confianza sobre la dirección de la empresa durante el año anterior. En este lapso de tiempo la consolidación para el logro de obtener negocios más rentables ha sido imperativo, estamos mejorando nuestra gestión a pesar que muchos de los indicadores económicos en el nicho de mercado del país no nos benefician.

Bajo esta perspectiva debo indicar ciertas acciones orientadas a mejorar los ingresos con un mejor margen de rentabilidad.

INFORME DE RESULTADOS BAJO LA ADOPCION DE NIFS

Sobre la adopción, control e implementación

Continuamos con la adopción de normas y entrega de reportes según lo solicitado por los organismos de control y al interior de la política contable

Se ha solicitado de mayor agilidad a la recuperación de haberes tributados en el periodo fiscal a la fecha con el fin de obtener liquidez para el flujo de caja operativo corriente.

Una vez que se completó la implementación del sistema se ha determinado un responsable del funcionamiento del mismo con el auxilio de help desk de la empresa y la firma de un contrato de mantenimiento externo.

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

Las prácticas laborales y contables no pueden estar exentas de buenas prácticas, todavía tenemos problemas por la adopción a la modernidad y desconocimiento de los cambios a los cuales nos enfrentamos con mayor celeridad.

Estoy seguro que la imposición de varias alternativas de control mejoraran estas falencias en cuanto a la información y eficiencia que estamos persiguiendo.

Puedo sin embargo que la conciencia de reporte es cada vez una respuesta hacia el mejoramiento de las personas involucradas en el sector contable.

Sobre la Gestión Comercial de la Empresa.

El periodo anterior habíamos realizado un diagnóstico del modelo de negocios que se debía transformar hacia un nuevo comportamiento del mercado. Debo indicar que en la práctica, eso está sucediendo y el presente año debía dar los frutos correspondientes, lastimosamente el sector de mayor contratación que influye en la venta directa o indirecta

a través de la empresa privada como es el Estado ha sufrido una serie de transformaciones debido a la política económica global, a la realidad de las importaciones y exportaciones de bienes y a la disminución del precio del petróleo.

En nuestro caso el cumplir con los proyectos a través del software o de la utilización de máquinas de manufactura aditiva ha sido demorado por un orden en la asignación de presupuestos.

Nos encontramos con demora en el cumplimiento de las obligaciones por parte de nuestros clientes, la postergación de compra, el diferimiento de inversiones. Sin embargo pudimos generar un activo que es estratégico en el desarrollo de la línea de servicios e impresión 3D. El equipo se encuentra en la oficina sin gravamen alguno y listo para la generación de elementos demostrativos que estoy seguro impulsaran una referencia única en el mercado.

Así mismo hemos considerado otra serie de alternativas que completan soluciones de Ingeniería no basadas solamente en el uso del software sino de equipos de metrología y de ingeniería inversa que será parte fundamental de la adopción de tecnología para la adopción del cambio de la matriz Productiva.

Este concepto deberá ser adoptado tanto en la industria como en las comunidades de gobierno, control y las instituciones educativas. Creándose una oportunidad exclusiva para la empresa.

Hemos conseguido de esta manera dos representaciones adicionales

Nuestra proyección de ventas al 2013 fue un crecimiento del 15 % de \$1'288.106.18 cantidad total por prestación de servicios. Al término de año fiscal nuestro total de ventas sobrepasó 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 movilizarnos 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 2014 se resumen en:

- Ingresos de operación	\$ 1.636.810.39
- Total de Activos	662.636.43
- Total Pasivos	517.060.92
- Total de Patrimonio	134.521.10
- Resultado del Ejercicio	11.054.41

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.

Arq. Iván Molina Andrade

C.I. 1704917374