



Quito, 03 de Marzo 2016

Señores Socios
CompuCAD Goods Comercial
Compañía Limitada
Presente.-

Permítanme hacer extensivo mi agradecimiento por su confianza a la dirección de la empresa en el periodo correspondiente a la gestión del año anterior. En ese 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 que nos desenvolvemos en 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

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

El departamento contable está dando 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.

Se mantiene un contrato de servicio sobre el sistema contable financiero y así mismo se ha considerado el incrementar módulos para la liquidación de importaciones.

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

Las prácticas laborables 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. Las modificatorias taxativas y reformas a la ley crean un desconcierto.

Sin embargo el tener de varias alternativas de control ha mejorado la adopción de las normas creando más eficiencia que es lo que requiere la empresa

Es necesario considerar que la conciencia de reporte es cada vez más importante como 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 al presente debe dar los frutos correspondientes. Debemos tomar



en cuenta que es el Estado quien tiene el mayor volumen de contratación y que influye en la venta directa o indirecta a través de la empresa privada. Como las Instituciones Públicas han 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. El resultado es un desarrollo lento, creando demora en los ciclos de venta y retraso en los planes comerciales.

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.

A l igual que el año pasado nos encontramos con demora en el cumplimiento de las obligaciones por parte de nuestros clientes, la postergación de compra, el diferimiento de inversiones. El activo para impresión 3D matriculado el año anterior nos abre una nueva opción en el campo de los servicios de ingeniería al establecer el inicio de prototipado. Hoy nos ha servido para posicionar esta alternativa en el mercado con presentación en diferentes instituciones educativas y demostraciones para al Industria.

La venta de materiales se convierte en un foco nuevo de negocios, no hemos dejado de lado 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 proyectos de innovación y desarrollo pero sobre todo de investigación.

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

Bajo esta perspectiva hemos sumado una representación adicional relacionada con el mantenimiento y administración de soluciones en la nube para ofrecer virtualización del contenido académico

El total de ventas al 2014 fue de **\$1'595.362,65** dólares por gestión comercial. Y nuestra proyección de crecimiento se pensó en alrededor del 10%. Al termino de año fiscal 2015 nuestro total de transacciones comerciales fue de **1'935.071,25** Y sobrepaso la proyección estimada. Lo que quiere decir que la diferencia nos permitió cubrir las inversiones para capacitación que en la actualidad son determinantes y exigidas por los fabricantes para la comercialización de los productos, los gastos corrientes y nuestras obligaciones con el Estado.

La empresa está en un proceso de transición a un nuevo modelo de negocios , nos interesa tener siempre márgenes de rentabilidad estables, estamos conscientes del momento de incertidumbre que vive nuestra sociedad sin embargo el componente relacionado con los ingresos del petróleo no es único, existen otras alternativas que la empresa puede brindar alineándose con actividades económicas nuevas, el ampliar el portafolio de servicios y las representaciones con la aceptación de los fabricantes nos indican que existe confianza en nuestros niveles de gestión y aporte de calidad a las marcas.



A pesar de este momento que tenemos como país y empresa , estoy seguro que las inversiones que se han realizado estos últimos años, girando el negocio a una estructura diferente, permitirá un alto porcentaje de recuperación en una condición financiera saludable y en una estructura de negocios confiable como hasta ahora. El conocimiento y la sociabilización sobre el balance económico de pérdidas y ganancias y su correcta aplicación nos permitirá seguir cumpliendo con nuestra responsabilidad social al país.

El resumen del periodo 2015 se presenta así:

- Ingresos de operación	1.935.071,25
- Total de Activos	475.172,90
- Total Pasivos	322.671,41
- Total de Patrimonio	133.585,38
- Resultado del Ejercicio	18.916,11

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 y en calidad de gerente de CompuCAD Goods Comercial Cía. Ltda.


Arq. Iván Molina Andrade

C.I. 1704917374