



INFORME DE GERENCIA GENERAL

Quito, 9 de abril del 2007

Señores Socios:

En cumplimiento de lo establecido en la Ley y en el estatuto de la compañía, pongo a consideración de ustedes la memoria explicativa de la gestión realizada en el ejercicio económico del 2006.

Primeramente deseo destacar ciertas situaciones de carácter económico y comercial.

Debido a que los productos originales de la empresa DMA: datamining, CRM, PRM, programas de lealtad, etc., aun no han tenido el despunte que se esperaba, más aún, han tenido un retroceso principalmente por la aparición de competidores hasta cierto punto empíricos pero con ofertas mas económicas que las nuestras, tomamos la decisión, durante el período 2006, de incrementar nuestra cartera de productos apalancándonos en áreas que son más conocidas a nivel empresarial. Es por esto que se crearon las áreas de Investigación de Mercado y Planificación Estratégica y que empezaron a operar recién a partir de octubre del 2006. Esto nos ha facilitado la comercialización, ya que el área de investigación de mercado se ha convertido en la punta de lanza para la venta de los demás productos de DMA.

Adicionalmente y a partir del mismo mes, llegamos a acuerdos de alianzas estratégicas tanto con empresas que de alguna manera eran nuestra competencia, como con empresas del mismo giro de negocio en otras ciudades, a fin de incrementar nuestra cartera de clientes creando un solo frente a nivel nacional.

Por lo expuesto tengo la seguridad que el siguiente año 2007 será la consolidación de la empresa Direct Marketing Agency del Ecuador S.A. y su posicionamiento definitivo como proveedora de servicios integrados en el área de Marketing.

I.- MERCADEO Y VENTAS

VENTAS

La empresa DIRECT MARKETING AGENCY DEL ECUADOR S.A. en el año 2006 se dedicó al desarrollo e introducción de las nuevas áreas, principalmente la de Investigación de Mercado que como repito será la punta de lanza para los otros servicios y que nos permitirá consolidarnos en el mercado nacional. Las ventas de este año fueron de \$34.310,00.

Av. Colón 1480 y 9 de Octubre Edificio Paco piso 8
Telefonos: (583 2) 255 8038 – 290 7740
Quito - Ecuador



II.- RESULTADOS DEL EJERCICIO

Nuestros resultados en el año 2006 principalmente han sido, reitero, el ampliar nuestra gama de productos y servicios y la realización de alianzas estratégicas, para hacer frente a un mercado cada vez más competitivo y que no termina aun de comprender los beneficios que el datamining o CRM les puede ofrecer, pero que conocen muy bien que la investigación de mercado es básica para la aplicación de estrategias, lo que nos permite apalancarnos en ella para luego entrar a las empresas con los demás servicios. Por lo mencionado anteriormente es que la utilidad contable este año 2006 fue de \$3.567,61.

III.-RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

A la luz de los resultados obtenidos en este ejercicio, la Gerencia General recomienda a los señores Directivos de la empresa lo siguiente:

1. Un mayor esfuerzo de todos los Directivos de esta empresa en generar mayor cantidad de contactos
2. Redoblar los esfuerzos en el lanzamiento de estos nuevos servicios.
3. Buscar la consolidación de la empresa mediante el esfuerzo en aplicar estrategias de comercialización de un servicio integrado.

Finalmente debemos informar que todas las disposiciones emanadas por la Junta General de Accionistas y de los organismos de control del país han sido cumplidas a cabalidad en este ejercicio.

Deseo ratificar la confianza que la empresa DIRECT MARKETING AGENCY DEL ECUADOR S.A. pone en sus colaboradores que contribuyen a diario con el crecimiento y fortalecimiento de la compañía.

Muy atentamente,


Ing. Julio Carrera
GERENTE GENERAL

Direct Marketing Agency del Ecuador S.A.