

**INFORME DE GERENCIA A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE
WALKER SERVICIOS DE MARKETING S.A. WSM**

Quito, 27 de Abril del 2015

Cumpliendo con las disposiciones de la ley de compañías, y en cumplimiento a lo que estipulan los estatutos de WALKER SERVICIOS DE MARKETING S.A. WSM, en mi calidad GERENTE GENERAL, pongo a consideración de los señores socios el informe de la gestión realizada por la administración de la empresa durante el ejercicio económico 2015.

1.- CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO 2015

Durante el ejercicio que ha cumplido al 31 de diciembre del 2015, la situación de la empresa ha sido moderadamente favorable, lo que se refleja en los estados financieros.

Los esfuerzos de la administración se duplicaron en cuanto a la gestión diaria para que la empresa dictamine una utilidad, nos enfrentamos a la situación país agravada por el inicio de crisis de económica, salvaguardas que afectaron la importación de productos de nuestros clientes, iliquidez que afecto los tiempos de pago, cambios de políticas de gobierno, un proyecto incalculable que fue Mavesa cuyo equipo humano es poco profesionalcausando la extensión sin fin de nuestras actividades con ellos, y la perdida de cuentas grandes ajenas a los resultados de gestión y servicio al cliente de Walker,:

- Fybeca – El equipo de Marketing no podía realizar dos reuniones de tráfico porque son muy ocupados, la cuenta termino en su agencia ATL, fuimos felicitados por la gestión y nos repitieron hasta el cansancio que es un tema interno de ellos.
- Pinto, Martec, Vulqano Parq– Mala situación financiera de la empresa.
- Pizza Hut / Fridays: Entregaron la cuenta al hijo del dueño que tiene nueva agencia, por coincidencia esa agencia tiene como accionista a un miembro del directorio del QTGC razón por la cual también dejamos de trabajar con ellos.
- Ambacar: Delegaron nuestro trabajo a hija del dueño, con cargo interno porque la empresa fue económicamente golpeada por las salvaguardas.



- Proalimentos: Se pierde la cuenta en noviembre porque el gobierno decide cerrar la institución.

Los estados financieros arrojaron una utilidad porque se realizó una provisión trabajos realizados y entregados en el 2015 que los clientes solicitaron sean facturados a inicios del 2016 para garantizar el pago.

Las utilidades no repartidas por USD 29.062 se utilizaron para capitalizar a la empresa por USD 20.000 y se enjugaron las perdidas causadas al inicio de la operación de la empresa en el 2011 por un valor de 9.062. Esto consta en la cláusula tercera de la escritura de aumento de capital.

Se reclasifico la cuenta Aporte A Futuras Capitalizaciones de USD 20.000, realizada en el 2012, de patrimonio paso a pasivos en vista de que no se iba a utilizar y se pudo capitalizar la empresa con las utilidades generadas en el 2013 y 2014.

Se realizó una sustitutiva del impuesto a la renta causado en el 2013, por una mala declaración del entonces equipo contable, esta sustitutiva afecto los saldos finales del 2013 y los saldos iniciales del 2014, lo que requirió realizar otra sustitutiva de declaración de impuesto a al renta para normalizar el año 2014, todo fue realizado en conjunto con asesoría tributaria prestada por nuestro estudio jurídico, no demando el egreso de recursos ya que los valores causados y su interés por mora pudieron ser cubiertos por a través de retenciones.

La empresa mantiene la empresa contable externa, lo que permitió sanar las deficiencias operativas de años anteriores.

La empresa mantuvo el estudio jurídico con el que empezó a trabajar en el 2013 lo que nos permitió fortalecer nuestra posición en la firma de nuevos contratos con clientes, no afrontamos ningún tipo de reclamo legal como en el año 2013.

En temas tributarios la empresa se encuentra al día de sus obligaciones con SRI, pagos de patente y 1,5 por mil se encuentra al día en el Municipio de Quito.

Cabe indicar a la junta general de socios, que todas las disposiciones tomadas por este organismo han sido complicadas a cabalidad por la administración.

Se ha mantenido el ámbito laboral y legal de forma normal conservando las fuentes de trabajo existentes, sin embargo por iliquidez de nuestros clientes fuimos afectados y



podimos pagar los sueldos de un par de meses con cierto retraso nunca más allá de 15 días y con la aprobación de todo el equipo humano.

La empresa recibió coaching gerencial por parte de Miguel Villagómez quien ayudó a estructura objetivos, productos y prioridades para el año 2016.

Los objetivos para el periodo 2016 son fortalecer la imagen de la empresa a través de dos networks empresariales, EO y ConnectiPLY, tener productos propios y mejorar servicios al cliente cobrando por todas las horas de gestión, estar atentos a la situación país para evitar tener un equipo humano sobredimensionado y poder reflejar una mayor rentabilidad al final del siguiente periodo.

Atentamente,

DIAZ GRANADOS CASTRILLON LUIS MIGUEL

GERENTE GENERAL

