

Quito, 15 de abril de 2016.

Señores  
**Socios de la Compañía**  
Duque&Hijos Cía. Ltda.  
Ciudad

**INFORME GENERAL QUE PRESENTA LA GERENCIA GENERAL A  
LOS SOCIOS DE DUQUE & HIJOS CÍA. LTDA POR EL AÑO  
TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015**

De acuerdo con las disposiciones legales, a continuación se presenta el informe para los socios referente a la gestión realizada en el año 2015 por el Señor Patricio Duque Gerente General.

Duque & Hijos Cía. Ltda. es una empresa dedicada a la comercialización de toda clase de equipos para soldar, seguridad industrial, equipos de metalmecánica, petroleros y de construcción. Ofrecemos soluciones prácticas a nuestros clientes mediante una asesoría técnica personalizada contamos con garantía de todos nuestros productos.

Contamos con 20 años de experiencia en el mercado ecuatoriano garantizando la operatividad de nuestros productos.

En el año 2014 Patricio Duque (persona natural), en función del crecimiento de su negocio personal, decide constituir una empresa familiar en aras de fortalecer el negocio, es así que, en el mes de diciembre del 2014 se constituye la compañía Duque & Hijos Cía. Ltda.

Duque & Hijos Cía. Ltda. fue constituida mediante escritura pública el 1 de diciembre del 2014 y fue inscrita en el registro mercantil con fecha 15 de diciembre del 2014, con un capital de US\$10 mil dólares, siendo el accionista mayoritario Patricio Duque.

En el año 2015, todas las operaciones y todos los empleados pertenecientes a Patricio Duque (persona natural) fueron traspasados a Duque & Hijos Cía. Ltda., con todos sus derechos y beneficios adquiridos durante los 20 años, es así que a partir de éste momento todas las operaciones fueron asumidas por la Compañía.

Siendo el primer año de operaciones de la Compañía, podemos decir que ha sido un buen año, registrando ventas por US\$1.5 millones, que comparado con las operaciones de la persona natural al año 2014 hemos mantenido el promedio de ventas lo cuál ha sido beneficioso para la Compañía.

En el año 2015, se presenta utilidad en la Compañía, la cuál ha sido afectada por varios factores asumidos por la transferencia de la operación de la persona natural a la

compañía, entre otros, podemos mencionar una provisión por Jubilación Patronal y Desahucio y litigios pendientes por un valor de US\$60 mil.

Los activos de la Compañía son de US\$1.3 millones constituidos basicamente por cartera, activos fijos e inventarios.

Los pasivos corresponden principalmente a cuentas por pagar, créditos bancarios a corto y largo plazo.

Un resumen de los resultados del primer año de la Compañía es como sigue:

	2015	%
Ventas netas	1,542	100%
Costo operacionales	918	59,53%
Margen Bruto en Ventas	624	40,47%
Gasto de Ventas	414	26,85%
Gastos administrativos	117	7,59%
Utilidad Operacional	93	6,03%
Otros Gastos	21	1,36%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>72</b>	<b>4,67%</b>

Aunque la utilidad neta de la Compañía no fue la presupuestada al inicio del año debido a que fue un año de transición, podemos decir que el resultado final es satisfactorio, considerando la situación actual que atraviesa el país, con una inflación anual acumulada al 2015 del 3,38% y una tasa de crecimiento del 4.1%. Adicionalmente, la utilidad del presente año se vió afectada por una malversación de algunos empleados con los cuáles se iniciaron los procesos legales pertinentes por los perjuicios cometidos en contra de nuestros intereses.

Duque & Hijos Cía. Ltda. durante este año de actividad como Compañía, continúa siendo considerado socio estratégico de sus clientes generando confianza en el mercado.

El 39% de las ventas de la Compañía, se encuentran concentrados en 10 clientes (socios estratégicos) con los cuáles se ha venido trabajando por varios años. Un esfuerzo de éste año 2015, ha sido la diversificación de los clientes que a la fecha del cierre representan el 61%. Este ha sido un esfuerzo del área comercial en la captación de nuevos clientes.

A la luz de los resultados obtenidos en el año 2015, Duque & Hijos sigue teniendo procesos solidos de crecimiento, por lo que sigue construyendo de acuerdo a los aprendizajes y planes de acción implementados. Durante el año 2015 se ha cumplido a cabalidad con todas las obligaciones requeridas por los entes de control.

Para el 2016 existe un reto importante focalizado en las ventas, originado por la situación actual del país. Necesitamos renovar nuestras estrategias para que la Compañía no se vea afectada de manera significativa por una disminución en las ventas.

Así mismo, seguir construyendo para generar apego y lealtad de los colaboradores de la compañía, haciendo que estos estén satisfechos de trabajar en nuestra compañía.

Por último se destaca que la compañía sigue presentando resultados positivos para el 2015, con un crecimiento y planes de acción forjados a las mejoras continuas, con implementaciones de políticas que permitan desarrollar el éxito continuo y sostenible para el 2016, sin olvidar los aprendizajes y áreas de oportunidad demostradas en años pasados.

### **PROYECCIONES 2016**

1. Debido a la situación que atraviesa el país para el año 2016 se prevé un esfuerzo focalizado en el área de ventas, realizaremos grandes esfuerzos para recuperar las cuentas por cobrar ya que la falta de liquidez ha afectado a varios de nuestros clientes. Adicionalmente, ante una recesión en el mercado ecuatoriano consideramos que las ventas de la Compañía van a ser inferiores a las reflejadas en el año 2015.
2. Posible Incremento de aporte de capital (inventarios y activos fijos) por parte del señor Patricio Duque.
3. Liquidación de los juicios pendientes que se mantiene con varios ex funcionarios de la Compañía.
4. Organización y reestructuración de varias áreas que mantiene la Compañía, con el fin de efectivizar los procesos.
5. Implementar manuales de políticas y procedimientos.

### **SUGERENCIAS**

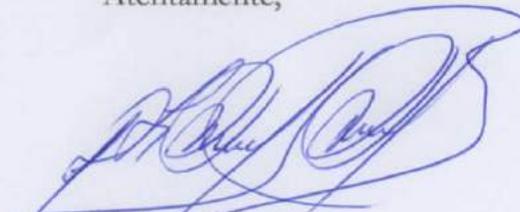
1. La Gerencia General en vista de los resultados obtenidos propone apropiarse las utilidades del año 2015 como reserva facultativa.
2. Considero como recomendación enfocarnos en la rotación proactiva de inventario, aumentando las ventas mediante promociones como estrategia directa para la venta al consumidor final. Adicional mantener el plan de aumento de distribuidores.

3. Enfocar mayores esfuerzos en la selección del personal, evitando así la alta rotación en el departamento de ventas.
4. Finalmente se sugiere en base al análisis de los estados Financieros del ejercicio Económico 2015 hacer una reducción de los gastos tanto en ventas como administrativos; Gastos en ventas corresponden al 26.85% del total del ingreso. Y los gastos Administrativos corresponden al 7.59P% del total de los ingresos.

Pongo en consideración de ustedes, señores socios, el presente informe de labores junto con: los Estados de Situación Financiera, Estados de Resultados Integrales, Estados de cambios en el Patrimonio, Estado de Flujo de Efectivo, Anexos y sugerencia de utilidades.

Finalmente, dejo constancia de mi agradecimiento a todos los trabajadores, funcionarios y ejecutivos por la labor desplegada en el transcurso del año 2015.

Atentamente,



Patricio Duque  
Gerente General  
Duque & Hijos Cía. Ltda.