

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS DE LA EMPRESA
DIRECTMARKET CIA. LTDA.
POR EL EJERCICIO ECONOMICO ENERO-DICIEMBRE DEL 2014**

1. ANTECEDENTES

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Compañías y en los estatutos que regulan la vida jurídica de la empresa, presento a Ustedes, señores miembros de la Junta de Accionistas, el Informe de actividades de la empresa DIRECTMARKET CIA. LTDA. correspondiente al ejercicio económico Enero - Diciembre de 2014

2. MERCADO

En el año que culmina la empresa logró una facturación de \$ 1.703.736, de los cuales \$ 1.657.435, corresponde a ingresos operacionales: \$ 1.140.830 por venta de equipos y \$ 516.605 a servicios técnicos y comisiones por ventas.

En este ejercicio se presentó también un ingreso no operacional de \$ 48.441: \$ 45.390 relacionado con la utilidad en la venta de activos (venta de la oficina Monasterio Plaza y otros muebles de propiedad de DirectMarket, deducida la depreciación acumulada) y \$ 3.051 por los ingresos generados por mantenimiento de los saldos en los bancos.

Comparando los ingresos operacionales alcanzados en el año anterior (2013) con los del 2014, se observa que en este hubo una reducción significativa de \$ 950.559 en la venta de equipos; mientras que en los servicios técnicos se logró un incremento de \$ 493.103 por la acción efectiva en servicios post-venta provistos a los clientes en el año 2014.

La reducción en la venta de equipos se debe como es de conocimiento general, a la disminución de las inversiones en el sector petrolero por la caída del precio del petróleo a niveles cercanos a los 40 dólares por barril y a la gran competencia desatada entre los proveedores de los mismos bienes y servicios.

CH

No obstante esta situación, no nos queda otra alternativa que continuar nuestra actividad como único medio de defensa del empleo alcanzado por la empresa. Por esto es imperativo continuar con las acciones de mercadeo y ventas a través de visitas a clientes, organización de presentaciones técnicas con el soporte de los expertos de las empresas fabricantes de los equipos, actualización de la página Web y entrega de catálogos de productos a fin de que los clientes se encuentren bien informados acerca de la oferta disponible por DM.

Igualmente, considerando las reformas del gobierno a las importaciones, se deberá incluir como parte del costo de venta, el incremento en impuestos y tasas a las importaciones, dependiendo de cada producto.

A pesar de la crisis que estamos atravesando, nuestra aspiración se orienta, a través de las acciones que se plantean, lograr un 5% de incremento en relación a las ventas alcanzadas en el año 2014, centrándose especialmente en los instrumentos de control, que son los equipos de mayor demanda, sin descuidar por supuesto los otros rengiones de oferta disponibles y aún otros que se puedan seguir encontrando.

3. ASPECTOS FINANCIEROS

El financiamiento de las actividades de la empresa fue cubierto por capital de operación de la propia empresa, préstamos contratados a los Bancos Pichincha, Produbanco, Guayaquil y crédito de proveedores.

Otro de los problemas que se viene afrontando, debido a la crisis que ha creado el petróleo, es el retraso en el pago a nuestra facturación, en su mayoría por parte de proveedores de bienes y servicios a Petroamazonas, argumentando que porque su cliente no les paga, tampoco están en condiciones de pagarnos a nosotros, hechos que están afectando a nuestro flujo de caja.

Por el lado de los gastos, en el presente ejercicio se adoptó la provisión para cubrir los gastos de jubilación patronal y desahucio establecidos en las leyes de la materia. La provisión por jubilación patronal, asciende a \$ 52,143 y por desahucio, alcanza el valor de \$ 68,312.

La demora en el pago de las obligaciones por parte de los clientes determina que la política de la empresa a partir del nuevo período económico se oriente a cambiar las

actuales modalidades de venta de los productos, en el sentido de que aquellas no dependan solo de las ventas a 30 días plazo que se ha venido manteniendo, sino fundamentalmente a través de ventas al contado o mínimo con un anticipo del 50% para que el 50% restante sea cubierto contra entrega del producto.

La comparación de los ingresos totales (\$ 1.703.736) con los costos totales (\$) 1.639.753 dólares) determina un resultado favorable de \$ 63.983.

La empresa se mantiene al día en el pago de todas sus obligaciones institucionales como son con el IESS, Ministerio de Trabajo, SRI y otros organismos como la Superintendencia de Compañías y Municipio de Quito.

La Utilidad antes de Impuestos permitió una participación de los trabajadores de la empresa en un monto de \$ 9.597 y el SRI con un impuesto a la renta de \$ 14.305 que fue compensado con las retenciones anticipadas, aunque para el presente año (2015) se vuelve a determinar un anticipo de \$ 15.220 que deberán ser cubiertos: \$ 4.518 en Julio y Septiembre; y, \$ 10.701 en la declaración de impuesto a la renta 2015.

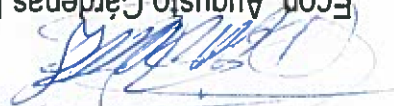
RECURSOS HUMANOS

Para el cumplimiento de las actividades de la empresa se contrató 3 Ingenieros para apoyo en el Dpto. Técnico; y, también se contrató un mensajero-chofer y una persona para servicios generales, a fin de que nos apoyen en las labores internas de la empresa.

El personal que se mantuvo en roles al finalizar el 2014 fue de 14 empleados y un contrato por servicios profesionales para el área contable.

Este es el Informe que se somete a consideración de la Junta General de Socios de la Compañía DIRECTMARKET CIA. LTDA.

Quito, Marzo 22 del 2015



Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL

calle pedro ponce carrasco e8-06 y diego de almagro

edif.: almagro plaza, piso 6

pbx: 02 3944 590

oficina 601

www.dmdirectmarket.com