

**INFORME ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL  
DE SOCIOS DE LA EMPRESA  
DIRECTMARKET CIA. LTDA.  
POR EL EJERCICIO ECONOMICO ENERO-DICIEMBRE DEL 2012**

**1. ANTECEDENTES**

De acuerdo con lo dispuesto en la Ley de Compañías y en los estatutos que regulan su vida jurídica, presento a Ustedes el Informe de la Gerencia General de la empresa DIRECTMARKET CIA. LTDA. por el ejercicio económico de Enero a Diciembre del 2012

**2. MERCADO**

En el año que culmina la empresa logró una facturación del orden de los 1'357,300.00 dólares, de los cuales 1'167,300.00, corresponden a material y 190,000.00 a Servicios técnicos. Todo esto gracias al esfuerzo y dedicación de cada uno de los funcionarios que conforman DirectMarket.

Analizadas las ventas por categoría de producto encontramos que los instrumentos de control representan el 40.3% de las ventas totales, los equipos de proceso el 26.3%, los equipos de oleoducto el 19.4 % y el restante 14% está representado por los servicios técnicos. Esta estructura de ventas es acorde con los requerimientos de los clientes cuyas mayores necesidades están en los instrumentos de control.

Aparte de este esfuerzo personal, la penetración de nuestros productos en el mercado se ha logrado con la aplicación de ciertos instrumentos que aconseja el mercadeo. Nosotros estamos convencidos que por el reducido mercado nacional y el numeroso número de empresas que conforman la competencia, si la oferta no se acerca a la demanda en forma permanente y constante, no se pueden concretar negocios. Nuestro acercamiento ha sido a través de las presentaciones técnicas, procedimiento mediante el cual se han podido aclarar y precisar muchos de los elementos técnicos de los equipos que demandan los clientes.

Con el concurso y apoyo de los técnicos de las empresas fabricantes que nos suministran los materiales, se realizaron visitas en los propios campos de explotación

a fin de que los técnicos de nuestros clientes puedan despejar cualquier tipo de dudas que tuvieran y de ese modo lograr una mejor operación de sus equipos.

Para ampliar la oferta de bienes se realizaron visitas a los fabricantes en el exterior en las áreas de equipos de instrumentación y procesos que incorporan las más avanzadas y recientes tecnologías, a fin de que nuestros clientes puedan mejorar sus procesos y lógicamente reducir sus costos de operación. Para hacer conocer nuestros productos se participó activamente en la feria petrolera que se llevó a cabo aquí en Quito, en el mes de septiembre del 2012. A la par que proporcionábamos las informaciones técnicas, fue la oportunidad para contactar con nuevos clientes.

Sin lugar a dudas, el telemercadeo y mercadeo por correo electrónico, son los recursos que más empleamos para dar a conocer nuestros productos y para ponernos en contacto con los actuales y potenciales clientes

Todo esto indica que entre los factores que influyeron en el mejor desempeño de la empresa se encuentran la búsqueda y concreción de nuevos clientes y nuevos productos, especialmente en las líneas de instrumentación, sin desconocer tampoco la ejecución de inversiones rezagadas por parte de las empresas existentes. Esto era lógico porque al reducirse los niveles de producción de las empresas, era necesario reparar y renovar algunos equipos y procesos técnicos para mejorar la producción. Otro de los factores importantes que ha incidido en las mayores inversiones es, sin duda, el elevado precio del petróleo que se ha mantenido en los últimos 6 años.

A pesar de la feroz competencia que se ha desarrollado últimamente en el mercado tanto por parte de los actuales como de los nuevos proveedores que han ingresado al mercado, nuestros productos han logrado cierta aceptación por su calidad, precio y por el menor tiempo de entrega de aquellos. Estos son los elementos que nos han permitido salir adelante en los diversos concursos que hemos participado para lograr la venta de nuestros productos.

Con estas experiencias para el presente año se espera que nuestra empresa mejore su capacidad de competencia de los productos que ofrecemos en el mercado y que las ventas alcancen un volumen superior al 20% en relación al año 2012, centrándose específicamente en los instrumentos de control, que son los equipos por donde más se ha orientado la demanda, sin descuidar por supuesto los otros renglones de atención a los clientes.

### 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 y Produbanco, préstamos de los socios y crédito de proveedores en algunos casos.

En esta parte cabe destacar que tal ha sido la iliquidez de la empresa durante los últimos meses por falta de pago de los clientes, que se ha tenido que recurrir a sobregiros bancarios y préstamos de particulares, para poder mantener el nivel de actividad de la empresa.

Por esta razón la política de la empresa debe orientarse 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 crédito que se ha venido manteniendo, sino fundamentalmente a través de un pago al contado o mínimo con un anticipo del 50 % para que el 50 % restante sea cubierto contra entrega del producto.

En el año 2012 se alcanzó la implantación de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs, porque según la Superintendencia de Compañías nos encontramos en el grupo de las PYMES.

La comparación de los ingresos totales (1'357,000.00 dólares) con los costos totales (1'304,900.00 dólares) determina un resultado positivo de 52,400.000 dólares, el cual constituye la utilidad bruta de la empresa.

La empresa se mantiene al día en el pago de todas sus obligaciones institucionales como con el IESS, Ministerio de Trabajo, impuestos con el 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 US\$ 7,863.00 y el SRI con el impuesto a la renta con un monto de US\$ 11,055.00

### 4. RECURSOS HUMANOS

Para el cumplimiento de las actividades de la empresa se contrató un ingeniero para apoyo en el Dpto. Técnico, así como también se contrató de manera ocasional servicios técnicos provistos por empresas especializadas.

El personal que se mantuvo en roles al finalizar el 2012 fue de 9 empleados y un contrato por servicios profesionales para el área contable.

Este es el Informe de Actividades por el Ejercicio Económico Enero-Diciembre del 2012, que se somete a consideración de la Junta General de Socios de la Compañía DIRECTMARKET CIA. LTDA.

Quito, Marzo 27 del 2013



Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo  
GERENTE GENERAL