

**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 2015**

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 Socios, el Informe de actividades de la empresa DIRECTMARKET CIA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico Enero - Diciembre de 2015

2. MERCADO

Para nadie es desconocida la crisis en la que ha entrado el país debido a la caída de los precios del petróleo y la revalorización del dólar, según las estimaciones del Gobierno, lo que ha redundado en una reducción significativa de todas las actividades económicas en la que la actividad petrolera no ha podido ser la excepción.

En efecto, las ventas de DirectMarket durante el año 2015 apenas se incrementaron en un 0.27% en relación a los niveles alcanzados en el año anterior, pero no como resultado natural del ejercicio sino por el aporte del 10% aproximadamente de las ventas ya concertadas en el año 2014 y que se efectivizaron y se contabilizó en el año 2015.

Este pequeño incremento se logró mantener, no obstante el aumento desmesurado de proveedores de los mismos productos que se registró incluso a partir del 2013, gracias a la importante actividad de Mercadeo y Ventas desplegada por la empresa a través de visitas a clientes, organización de presentaciones técnicas con el soporte de expertos de representadas, actualización de la página web, catálogo de productos, publicaciones en revistas especializadas de la industria, etc.





DIRECTMARKET

Technology and Services

En este marco, al finalizar el año 2015 los ingresos operacionales de DirectMarket alcanzaron a \$ 1'659.802,00, incluido el 10 % de las ventas que provienen del año anterior como se había señalado antes, de los cuales \$498.167,35 corresponde a Servicios Técnicos, \$ 412.824,00 equipos de Proceso, \$ 255.448,00 Instrumentación, \$ 251.204,00 Seguridad, y \$ 197.245,00 Mantenimiento, Medidores de Flujo y Computadores y la diferencia, 242.158,70 se reparten en otros materiales e inclusive en ingresos no operacionales.

Analizada las ventas de equipos y servicios por tipo, se evidencia que las líneas de Proceso, representado por Brahma, Servicios técnicos representado por Penspen y P2D, Seguridad por Leser, instrumentación por SOR y Mantenimiento por Girard constituyen el 77,2% de las ventas totales, rubros que indicarían por donde se deben girar las operaciones futuras en condiciones normales de la economía.

Para tratar de variar la tendencia con una economía en recesión, no nos queda otra alternativa que variar un tanto nuestras estrategias a fin de alcanzar nuevos clientes, nuevos mercados, nuevos productos y aún nuevas aplicaciones de nuestros propios productos, tomando en cuenta que la mayoría de éstos tienen otras aplicaciones en los sectores minero, agrícola, agua potable y de riego, industria alimenticia, química y aún en terminales privadas donde todavía no se han podido concretar negociaciones. Otro ángulo de actividad que se plantea es trabajar en el mantenimiento de equipos donde parece que aún existe déficit.

Además de las estrategias planteadas parece necesario optimizar aún más nuestros costos operativos a fin de ver la posibilidad de reducir los precios de venta de nuestros productos tomando en cuenta que las compras inmediatas de las operadoras parece que se orientaran por el variable precio de los equipos que requieren.

En este orden, a pesar de la crisis que estamos atravesando y para mantener el nivel de empleo, en lo posible, nuestra aspiración se orienta a lograr mantener el mismo nivel de ventas alcanzado en el año 2015, aplicando las acciones que se plantea en este informe y fundamentalmente las recomendaciones concretas provenientes de la Gerencia de Ventas de la empresa.

SM



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.

La demora en el pago de las obligaciones por parte de los clientes determina que la política de la empresa a partir del nuevo periodo económico continúe orientándose 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 \$ 1'663.467,71 con los costos totales \$ 929.473,37 determina una Utilidad Operativa de \$ 733.994,34; resultado que soporta el cumplimiento de gastos por un total de \$ 718.493,48 dejando como resultado positivo antes de la participación trabajadores e impuestos el valor de \$ 15.500,86.

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 por un valor de \$ 2.325,13 y con un impuesto a la renta de \$ 8.958,73, que por determinación del SRI, el valor a pagar por impuesto a la Renta es de \$ 10.701,91; que fue compensado con las retenciones realizadas por nuestros clientes por \$ 23.446,52, quedando un saldo a favor de la Compañía el valor de \$ 12.744,61.

En el periodo 2015 se determina un anticipo de \$ 12.222,63 sin que se desglose cuotas a pagar en los periodos de Julio y Septiembre.

4. RECURSOS HUMANOS

El personal que se mantuvo en roles al finalizar el 2015 fue de 11 empleados y un contrato por servicios profesionales para el área contable.



Dentro del departamento Técnico, se dio la salida de tres ingenieros por voluntad propia, cargos que fueron sustituidos por un solo ingeniero, el mismo que dará el respectivo apoyo para el cumplimiento de las actividades de la empresa.

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

Quito, Abril 12 de 2016

Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL