

**INFORME DE ACTIVIDADES DE LA GERENCIA GENERAL
A LA JUNTA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS DE LA EMPRESA
DIRECTMARKET CIA. LTDA. POR EL EJERCICIO ECONOMICO
ENERO - DICIEMBRE DEL 2016**

1. ANTECEDENTES

De conformidad con lo que dispone la Ley de Compañías y el artículo Décimo Tercero, letra e) de los estatutos que regulan la vida jurídica de la empresa, presento a Ustedes, señores miembros de la Junta General de Socios, el informe de actividades de la empresa DIRECTMARKET CIA. LTDA., correspondiente al ejercicio económico enero - diciembre de 2016.

2. MERCADO

En el año que culmina, la empresa presenta Ingresos por \$ 1.257.525, de los cuales \$ 1.101.691 corresponden a Ingresos Operacionales y \$ 155.834 a Ingresos No Operacionales.

Comparando los ingresos operacionales alcanzados en el año 2015 con los de 2016, se observa una reducción significativa de \$ 405.943, que representa un porcentaje de 25% y con el año 2014, una disminución de \$ 446.212, equivalente al 26%, lo cual demuestra que continuamos en un período recesivo de las actividades petroleras. En este año no se generó ningún valor por servicios técnicos sin duda por la situación política imperante debido al proceso de cambio de gobierno.

No obstante el aumento de proveedores de los mismos productos que se registró a partir del 2013, se ha logrado de alguna manera atenuar el impacto de la reducción de nuestros ingresos gracias a la importante gestión de Mercadeo y Ventas desplegada por la empresa a través de visitas a clientes, organización de presentaciones técnicas con el soporte de expertos de nuestras representadas, actualización de la página web, catálogo de productos, publicaciones en revistas especializadas de la industria.

Del análisis de las ventas de equipos y servicios por línea de producto, se evidencia que las líneas de Instrumentación y de Seguridad constituyen el 79% de las ventas totales, rubros que indicarían hacia donde se deben orientar las operaciones futuras en condiciones normales de la economía.





Technology and Services

DIRECTMARKET

Para tratar de diversificar un tanto la tendencia de las ventas en una economía en recesión, hemos tomado como alternativa cambiar un tanto nuestras estrategias a fin de alcanzar nuevos clientes, nuevos mercados, nuevos productos y aún más nuevas aplicaciones de nuestros propios productos, tomando en cuenta que la mayoría de éstos tienen otras aplicaciones en sectores como el minero, agrícola, agua potable y de riego, industria alimenticia, química y en terminales privadas donde aún no se han podido concretar negociaciones importantes. Otro ángulo de actividad que se plantea es trabajar en el mantenimiento de equipos donde parece que aún existe un pequeño espacio de acuerdo a las observaciones realizadas.

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 orientarán por la variable precio tanto en equipos y materiales como en los servicios técnicos.

En este orden, a pesar de la crisis que estamos atravesando nuestra aspiración se orienta a mantener la meta anterior de un incremento del 5% en nuestra facturación en relación a las ventas alcanzadas en el año 2015 como medio de subsistencia y defensa del empleo. Como se anotó antes y de acuerdo a las cifras señaladas, las ventas principalmente deben dirigirse a consolidar nuestras líneas de instrumentación y de Seguridad, sin descuidar la oferta de nuestras otras líneas de negocio sobre todo en lo que respecta a servicios técnicos.

3. ASPECTOS FINANCIEROS

El financiamiento de las actividades de la empresa fue cubierto por capital de operación de la propia empresa, préstamos contratados con el Banco de Guayaquil, crédito de proveedores y aún con créditos de los propios socios de la empresa.

El incumplimiento constante en el pago de las obligaciones por parte de los clientes determina que la política de la empresa a partir del nuevo período económico 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 plazo que se ha venido manteniendo, peor de 180 días 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, únicas maneras de asegurar la liquidez que es lo que más necesita la empresa para afrontar sus actividades.

La comparación de los ingresos totales de \$ 1.257.525 con los costos y gastos totales de \$ 1.222.729 determinó una Utilidad Operativa de \$ 34.795 antes de la participación de los trabajadores y del pago de impuestos.

La empresa se mantiene al día en el pago de todas sus obligaciones institucionales con el IESS, Ministerio de Relaciones Laborales, SRI y otras entidades como la Superintendencia de Compañías y Municipio de Quito.

Con los resultados alcanzados, se logró una participación de los trabajadores de la empresa por un valor de \$ 5.219 y con un impuesto a la renta de \$ 14.142.

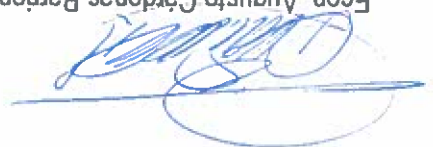
4. RECURSOS HUMANOS

El personal que se mantuvo en roles al finalizar el 2016 fue de 11 empleados en el que se incluye 2 a contrato por servicios profesionales para el área contable y de gerencia general de la empresa.

Dentro del área de ventas se dio la salida de una profesional por renuncia voluntaria, se esperaría con el cambio de Gobierno la reactivación de la actividad petrolera para ver la posibilidad de reemplazar esta importante plaza de trabajo o por el contrario seguiremos en duda aún con la estabilidad de los cargos actuales.

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

Quito, 20 de abril de 2017.



Egon Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL