

**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 2017**

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 2017

2. MERCADO

En el año que culmina la empresa logró una facturación de 1.206.685 dólares, de los cuales 1.165.189 dólares corresponden a Ingresos Operacionales y 41.495 dólares a ingresos No Operacionales relacionados con los ingresos por activos por impuestos diferidos y otros ingresos.

Comparando los ingresos operacionales alcanzados en el año anterior (2016) con los del 2017 se observa que en éste hubo un incremento de 63.499 dólares, lo que demuestra de algún modo que se está reactivando la economía debido a las condiciones favorables que se han presentado como consecuencia del cambio de gobierno y la designación de autoridades en los puestos claves de la economía a profesionales técnicos y no políticos. Este cambio ha determinado que las empresas empiecen a confiar en el país y a realizar pequeñas inversiones para reactivar los campos petroleros que están inactivos o con operaciones a medias.

Cabe anotar que esa pequeña diferencia de 63.499 dólares de incremento del año 2017 no es correcta porque los ingresos no operacionales distorsionan ese resultado, ya que aquellos ingresos del año 2016 fueron 155.624 dólares, mientras los del año 2017 apenas llegaron a 41.495 dólares. Si se corrige esa diferencia para una comparación real el incremento del año 2017 en relación al año 2016 sería de 114.129 dólares; esto es lógico porque los denominados ingresos No Operacionales no son permanentes de la empresa sino transitorios que en el menor tiempo posible deben transferirse a los beneficiarios que corresponde, siendo así algunos ingresos no operacionales aquellos valores que deberían registrarse más bien en un pasivo transitorio.

Se logró ese aumento de las ventas, no obstante el aumento desmesurado de proveedores de los mismos productos, 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, participación en ferias petroleras, actualización de la página web, catálogo de productos, y principalmente por el acercamiento personal de los funcionarios de la empresa con los potenciales clientes sin mirar ni el tiempo ni la distancia, ni el costo, ni el riesgo que estas actividades representan.

Analizadas las ventas por tipo de equipo se observa que las líneas de instrumentación, medidores de flujo y computadores y mantenimiento representan el 61% de las ventas totales, mientras los equipos de seguridad el 36.5%, rubros que indicarían por donde deben guiarse las operaciones futuras de la empresa.

Sin embargo, de estos resultados la estrategia de la empresa debe orientarse a 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. El asunto es no depender marcadamente solo de los productos tradicionales.

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 actuales de los clientes se están guiando por la variable precio sin que les importe la suerte de los proveedores.

En este orden y tomando en cuenta las nuevas realidades del país nuestra aspiración debe orientarse, a través de las acciones señaladas antes, a lograr siquiera un 10% de aumento en relación a las ventas alcanzadas en el año anterior como medio de alcanzar nuevos niveles de crecimiento en las líneas anotadas anteriormente.

3. ASPECTOS FINANCIEROS

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

Con las nuevas modalidades de pago que han adoptado los clientes, se podría sugerir que como han cambiado las condiciones del país, es necesario, que, si no se alcanza

a lograr un plazo máximo de 30 días con un anticipo del 50%, por lo menos se reduzca a plazos de pago razonables para no vernos en la situación de asfixia financiera que le ha tocado afrontar a la empresa.

La comparación de los ingresos totales 1.206.685 dólares con los costos totales 1.116.080 dólares determina una Utilidad Operativa de 90.605 dólares 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 como son con el IESS, Ministerio de Trabajo, SRI y otros organismos como la Superintendencia de Compañías y Municipio de Quito.

4. RECURSOS HUMANOS

El personal que se mantuvo en la empresa al finalizar el año 2017 fue de 9 empleados, 7 en roles de pago y 2 en modalidad de honorarios profesionales en la gerencia general y área contable de la empresa.

Dentro del área administrativa se dio la salida de dos personas por voluntad propia, se esperaba ver si efectivamente se dinamiza el sector petrolero para restituir estas vacantes con personal técnico en la Gerencia de Ventas.

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

Quito, 29 de marzo de 2017



Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL