

**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 2018**

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 2018

2. MERCADO

A pesar de que la economía del país continúa deprimida se ha logrado un cierto mejoramiento comparado con el año anterior debido a que el Gobierno por la falta de recursos se vio en la necesidad de abrir las inversiones al sector privado, nicho en el cual DM tuvo gran acogida sobre todo en las inversiones de tanques con productos como válvulas de seguridad y de venteo y vacío, ventillas, e instrumentación.

Esa acogida se debe indudablemente a la calidad y confianza que ofrecen este tipo de productos en los diversos procesos donde son utilizados, sin desconocer por supuesto la importante actividad de mercadeo y soporte post-venta 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, etc.

En valores, el año que culminó (2018) alcanzó ingresos por 1.388.465 dólares lo que comparado con el año 2017 de 1.165.189 dólares representa un incremento de 223.276 dólares equivalente a 19.2% por las razones señaladas en el párrafo anterior. Analizadas las ventas por tipo de equipo se observa que las líneas de instrumentación, válvulas y seguridad representan el 85.9% de las ventas totales, mientras los medidores de flujo y mantenimiento, equipos de procesos y servicios técnicos su participación es marginal alcanzando el 14.1% restante, rubros que indicarían cuál es el enfoque con que deben guiarse las operaciones futuras de la empresa.

3

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 se han concretado pocas negociaciones. El asunto es no depender solo de los productos tradicionales sino de otros nuevos que se apliquen en los sectores indicados.

Pensando en estas expectativas tomamos contacto con empresas fabricantes de equipos para las mineras y con dos de ellas obtuvimos la representación para la provisión de productos como plantas de procesamiento de minerales (tolvas, bandas transportadoras, trituradoras, entre otras) y equipos de medición de cauda aplicables en dicho sector, ya que según anuncios de las autoridades del gobierno y de los propios ejecutivos de las empresas en breve iniciarán sus actividades.

Tomando en cuenta las nuevas realidades del país nuestra aspiración debe orientarse, a través de las acciones señaladas antes, a lograr 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 a los Bancos Produbanco y principalmente Guayaquil, y crédito de nuestros proveedores.

La comparación de los ingresos totales 1.386.879 dólares con los costos totales 1.284.407 dólares determina una Utilidad Operativa de 102.472 dólares antes de la participación de los trabajadores y del pago de impuestos.

Con las nuevas modalidades de pago que han adoptado los clientes, se podría sugerir que como han cambiado las condiciones del país, se hace necesario revisar los términos de pago, clientes nuevos o con antecedentes de pagos vencidos aplicarse un anticipo del 50%, y 50% contra entrega del producto, preveyendo la asfixia financiera de la empresa, que puede ocurrir, pero si contamos con clientes serios que han honrado sus obligaciones sin ningún inconveniente, no hay otra alternativa que mantener los plazos acordados previamente.

Durante el ejercicio económico 2018, la empresa canceló Préstamos de Socios por 156.278 dólares, y préstamos bancarios por 116.112 dólares principalmente al Banco de Guayaquil, quedando un saldo por pagar a esta institución bancaria al cierre del ejercicio de 111.800 dólares.

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

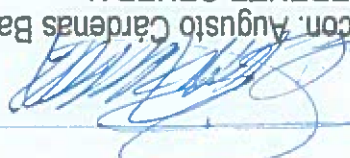
El personal que se mantuvo en la empresa al finalizar el 2018 fue de 9 empleados en el que se incluye 2 a contrato por servicios profesionales para el área contable y gerencia general de la empresa.

Se espera que la actividad petrolera se dinamice con el Gobierno en funciones para poder reemplazar importantes plazas de trabajo perdidas en años anteriores y cuidar la estabilidad de los cargos actuales.

Se llevaron a cabo eventos de capacitación y actualización in house con los técnicos de nuestras representadas que nos visitaron durante el 2018, así como, entrenamientos y visitas realizadas al exterior.

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 2019.


Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL