

**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 2019**

1. ANTECEDENTES

De acuerdo con lo que dispone la Ley de Compañías y 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., DMT, correspondiente al ejercicio económico Enero - Diciembre de 2019.

2. MERCADO

Debo iniciar este informe extendiendo una felicitación a todos quienes conforman DMT y que al celebrar el Vigésimo Aniversario de la empresa, es importante recalcar el espíritu de trabajo que se ve plasmado en todo este tiempo transcurrido y que posicionan a nuestra Empresa como uno de los proveedores preferidos de la línea de instrumentación en nuestro País, lo cual constituye el empuje para alcanzar nuevos retos en el futuro.

El año 2019 que termina la compañía aumentó sus ventas en forma importante, debido entre otras cosas, a la estabilización mundial del mercado petrolero y al aumento de precios de las materias primas. La expectativa es continuar operando en estas condiciones favorables a fin de que las inversiones previstas del sector privado se hagan realidad en este año, reconociendo que DMT tuvo excelente acogida sobre todo en las inversiones de tanques con productos como válvulas de seguridad y de venteo y vacío, ventilas, e instrumentación.

En valores corrientes el año (2019) alcanzó ingresos operacionales por 2.038.116 dólares lo que comparado con el año 2018 de 1.388.465 dólares representa un incremento de 649.651 dólares, equivalente a 46,78%.

Este incremento se debe a la confianza y calidad que ofrece nuestra línea de productos; así como al respaldo técnico que ofrece nuestra Empresa en conjunto con nuestras Representadas. Es importante además reconocer por supuesto la continua gestión de mercadeo desplegada por la empresa como: soporte post-venta 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, etc.



Analizadas las ventas por tipo de equipo se observa que las líneas de válvulas e instrumentación representan el 94% de las ventas totales, mientras en las de líneas de seguridad, medidores de flujo, mantenimiento y servicios técnicos su participación fue muy marginal alcanzando el 6% restante, rubros que indicarian el rumbo por el que deben guiarse las operaciones futuras de la empresa.

Durante el 2019 la estrategia de la empresa se orientó a alcanzar nuevos clientes, nuevos mercados, nuevos productos y 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, considerando que lo importante es no depender solo de los productos tradicionales sino de otros nuevos que se apliquen en los sectores indicados.

Pensando en estas expectativas se decidió la integración a la línea de provisión de la empresa de una nueva categoría de productos enfocada a la industria minera. Es así que el año 2019 se concretó la representación de empresas como Miningland – España, fabricante de equipos para procesamiento de minerales (tolvas, bandas transportadoras, trituradoras, entre otras), DFMC – China, fabricante de medidores de concentración en pulpa minera, Crosspipe – Chile, fabricante de tubería de polietileno flexible, Derrick – USA, fabricante de zarandas vibratorias especializadas en manejo de finos.

Paralelamente y a partir de la confianza depositada en nuestra Empresa por dos de nuestros proveedores con mayor desempeño en el mercado en los últimos años, se abrió la oportunidad para representar de manera exclusiva para Colombia, las líneas Protectotank y Mag-Gage. DMT decidió aceptar el reto y tomamos la decisión de establecer una Filial de nuestra Empresa en Colombia, la compañía DMT Colombia, aperturada desde Septiembre de 2019.

Sin embargo, de los importantes resultados alcanzados el año anterior, para el presente no nos queda otra alternativa que ajustarnos a la nueva realidad que vivirá el mundo como consecuencia de la crisis que ha desatado la famosa pandemia del coronavirus.

3. ASPECTOS FINANCIEROS

El financiamiento de las actividades de la empresa fue cubierto con capital de operación propio de la empresa y por el crédito que mantenemos con nuestros proveedores principalmente del exterior.



La comparación de los ingresos totales (Ordinarios + financieros + no Operacionales) 2.068.273 dólares con los costos totales (Costos de Ventas + Gastos de Administración y no Operacionales) 1.920.412 dólares determinan una Utilidad del Ejercicio de 147.862 dólares después de la participación de los trabajadores y del pago de impuestos.

Respecto de las modalidades de pago con clientes nuevos o con antecedentes de pagos vencidos, se aplicó la modalidad de venta de un anticipo del 50%, y el otro 50% contra entrega del producto, previendo dificultades financieras de la empresa, pero con clientes serios que han honrado sus obligaciones sin ningún inconveniente, se mantuvieron condiciones de crédito que se han mantenido entre 90 hasta 120 días.

Durante el ejercicio económico 2019, la empresa realizó abonos a la cuenta Préstamos de Socios por \$ 13.935 dólares quedando un saldo por pagar de \$ 65.246 dólares, y pagos por préstamos bancarios al Banco de Guayaquil por 82.131 dólares, quedando un saldo por pagar a esta institución bancaria al cierre del ejercicio de 36.300 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 2019 fue de 10 empleados en el que se incluye 3 a contrato por servicios profesionales para la gerencia general, gerencia técnica, y área contable de la empresa.

Como todos los años se llevaron a cabo eventos de capacitación técnica y actualización in house con los técnicos de nuestras representadas que nos visitaron durante el 2019, así como entrenamientos y visitas realizadas a las instalaciones de nuestros proveedores del exterior como medio de asegurar el conocimiento y posterior respaldo técnico local de los productos que ofrecemos a nuestros clientes.

5. RESOLUCIONES DE JUNTAS GENERALES EXTRAORDINARIAS DE SOCIOS

Durante el 2019 se convocó a seis Juntas Generales Extraordinarias de Socios para resolver los siguientes temas:



1. Consolidación y presentación de las cuentas contables "Utilidades Ejercicio" de los años 2011, 2012, 2013 y 2014 en la cuenta del mismo grupo "Utilidades no Distribuidas".
 - Resolución de 22 de mayo de 2019: Esta desagregación se originó en el año 2015 por la aplicación obligatoria de las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF a nuestros Estados Financieros; con este antecedente se resolvió aprobar por unanimidad los ajustes y reclasificaciones necesarias y que fueron solicitadas por la Gerencia Financiera – Administrativa y Contabilidad.
2. Renovación y actualización de la imagen Corporativa de DirectMarket Cia. Ltda.
 - Resolución de 15 de julio de 2019: Se aprobó por unanimidad renovar la Imagen Corporativa de DirectMarket Cia. Ltda. Que incluye: nombre comercial, logos, página web, dominio de correos electrónicos, así como el cambio del nombre comercial de DirectMarket Cia. Ltda. Como DMT, y todo lo que se derive de ello.
3. Bonificación por Vigésimo Aniversario de DMT
 - Resolución de 22 de julio de 2019: Se aprobó por unanimidad la cancelación a todos los socios de una Bonificación Especial y Única por el Vigésimo Aniversario de operaciones de DirectMarket Cia. Ltda.
4. Elección de Presidente y Gerente General de DirectMarket Cia. Ltda., periodo de cinco años.
 - Resolución de 23 de julio de 2019: Se resolvió por unanimidad reelegir a la señora Elena Cárdenas Ponce y señor Augusto Cárdenas Barrionuevo como Presidente y Gerente General, respectivamente, por el periodo de cinco años, a partir del mes de agosto de 2019
5. Apertura de la sucursal de DirectMarket Cia. Ltda. en la República de Colombia.
 - Resolución de 30 de julio de 2019: Ante la solicitud de representación por parte de Process Level Technology (Maggage) y Protectotank en territorio colombiano y por la expectativa de DirectMarket de ampliar sus operaciones en dicho territorio se aprobó por unanimidad realizar todos los trámites y gestiones necesarios para la constitución, apertura y funcionamiento de la

sucursal Colombia; así como se provea los fondos para la constitución y capitalización en calidad de inversión de DirectMarket Cia. Ltda., y en préstamo los fondos necesarios para los gastos administrativo y operativos en que se incurra inicialmente.

6. Adquisición de una camioneta.

- Resolución de 15 de octubre de 2019: Ante las necesidades logísticas y de movilización dentro de su campo de acción en la entrega de materiales y/o prestación de servicios que se proveen, se aprobó por unanimidad la adquisición de una camioneta con las características que se especifican en el acta respectiva.

- Se adjunta actas mencionadas.

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

Quito, 30 de marzo de 2020


Econ. Augusto Cárdenas Barrionuevo
GERENTE GENERAL