

Quito, 15 de abril de 2016

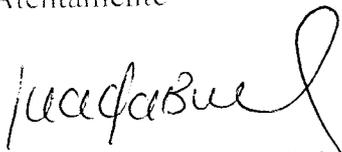
A los señores accionistas de

GIMMICKS MARKETING SERVICES CIA. LTDA.

En cumplimiento de las disposiciones legales y estatutarias vigentes, me es grato presentar a consideración de los señores Socios, el informe correspondiente al ejercicio económico terminado al 31 de diciembre de 2015.

Dicho informe ha sido preparado en concordancia con la Resolución No.92.1.4.3.0013 de la Superintendencia de compañías, expedida el 18 de septiembre de 1992 y publicada en el Registro Oficial No.44 del 13 de octubre de 1992.

Atentamente



Ana María Barbano Salazar  
GERENTE GENERAL

INFORME DEL GERENTE GENERAL  
Al 31 de diciembre de 2015

**1. Cumplimiento de objetivos previstos**

Señores accionistas en el año 2015 Gimmicks Marketing continuó con la búsqueda de fortalecimiento de sus productos. en las 3 áreas de comercialización. productos promocionales. productos limpieza Unilimpio y productos de construcción.

Las noticias son muy buenas. ya que fuimos calificados como únicos proveedores de una empresa multinacional Pfizer Ecuador: crecimos en un 10% en las ventas de los productos Unilimpio y consolidamos el primer negocio grande en el área de la construcción con la firma del contrato con China Cam para proveer puertas al hospital Zofragua.

**2. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio**

Como ustedes nos solicitaron el año 2015 debía ser un año de consolidación del crecimiento que tuvimos en el año 2014. e incrementar las ventas. El resultado fue satisfactorio y logramos este reto. A pesar de la crisis país que se vivió en el segundo semestre del año pasado, logramos incrementar las ventas de la compañía en un 13.7%.

En la línea de promocionales manejamos cuentas muy interesantes para nuestra imagen como los productos para el Circo del Sol; productos para cervecería nacional;

En la línea de construcción firmamos el contrato con China Cam para la provisión de puertas del hospital Zofragua. junto con Euro Representaciones se realizó el trabajo de instalación. En los resultados de este año no se refleja la venta ya que facturaremos en enero 2016.

Quedaron abiertas las puertas para dos hospitales más.

En la línea de limpieza. se consiguieron nuevas cuentas y crecimos en las ventas.

El personal directo con el que manejamos en el año 2015 fue de 6 personas, incluida la presidenta de la compañía. Lo cual denota que hemos sido más eficaces en los procesos.



### 3. Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio

La oficina salió con una utilidad pequeña este año debido a los altos intereses que se debe pagar por préstamos, ya que el capital de trabajo es muy bajo, tenemos problemas de liquidez.

La eficiencia se mantuvo, el margen en las operaciones se mantuvo en el 25%. Adicionalmente, tuvimos que ingresar en este año la compra del inventario que la accionista principal compró y que la compañía había vendido.

Las ventas del 2015 fueron de USD 445.573.19. La utilidad neta fue de USD 910.69. La cartera vencida en cero.

Las cuentas por cobrar a corto plazo fueron de USD 66.930.58

Las cuentas por pagar a proveedores fueron de USD 39.022.56

Las cuentas por pagar al banco fueron de USD 14.634.06

El inventario quedó en USD 10.896.13

El patrimonio al 31 de diciembre del 2015 fue de USD 43.806.38

### **5. Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.**

Luego de pagar a los empleados el 15 por ciento de participación proponemos que se reinviertan las utilidades ya que necesitamos fortalecer el capital de trabajo. Es necesario capitalizar.

Estamos seguros que el año 2016 vamos a seguir creciendo a pesar de ser un año difícil a nivel país.

