

Cuenca 1 de abril de 2015

Señores Accionistas Ecuacosmetic Cia. Ltda.

Presente.

De mis consideraciones

Pongo en conocimiento de los accionistas, el informe de la administración de Ecuacosmetic Cia. Ltda. correspondiente al ejercicio económico año 2014

a).- Análisis económico año 2014

b).- Ecuacosmetic Cia. Ltda. En el contexto del país

c).- Resultados y perspectivas.

a).- Análisis económico año 2014

Lastimosamente el comienzo del año 2014 fue muy negativo, en lo que concierne a las elecciones, nacionales y seccionales repercutió en las proyecciones de estabilidad del País, la baja del precio del petróleo que tomo a traspie al gobierno, el exceso de la burocracia ha complicado con los ofrecimientos realizados por las autoridades competentes.

Todos pedimos y necesitamos tener una canasta básica más digna para todos los ecuatorianos, pero no hay crecimiento, el aparato productor no tiene dinero, solo el esfuerzo propio nos hará salir de esta crisis.

b).- Ecuacosmetic en el contexto del país

Ecuacosmetic Cia. Ltda. Si ha crecido en el año 2014, pero la inseguridad económica del país, no ha permitido que tengamos un mejor crecimiento.

Cuál ha sido nuestro mejor arma para crecer, es el de tener una red de distribución muy capacitada, el tener productos de excelente calidad.

c).- Resultados y perspectivas.

Lastimosamente el cambio continuo en los precios del Euro moneda en el que se basan nuestras importaciones, ha sido lo más complicado, razón por la cual hemos tenido cambios constantes en los precios, lo cual para Ecuacosmetic Cia. Ltda. Ha significado un reto el de poder seguir en el mercado, hemos tenido que realizar un esfuerzo único, con el apoyo de los socios que de una manera objetiva se ha tenido que realizar un préstamo para fortalecer la compañía y poder adquirir 3 vehículos Marca: CHEVROLET D-MAX CRDI FULL 3.0 CD 4X4 TM, para mejorar las ventas de nuestros productos a nivel nacional dando mayor efectividad para visitar a nuestros, DISTRIBUIDORES Y CLIENTES FINALES.

Se ha mejorado ventas con incentivos tanto a los distribuidores cuanto a los asesores comerciales, se ha realizado un análisis precios de competencia lo que nos ha permitido estabilizar precios así tengamos que reducir la utilidad.

Se ha definido territorio, se han realizado zonificación rúters de acuerdo a la población, épocas de crecimiento de acuerdo a la zona Costa, Sierra y Oriente.

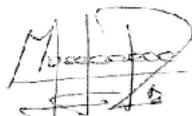
En lo que concierne a publicidad se ha desarrollado un plan agresivo a nivel nacional con apoyo de técnica capilar, siempre tomando en cuenta POLITICA DE VENTAS ALCANZAR LOS PRESUPUESTOS Y CREDITO.

Hemos crecido en ventas pese a tanta traba a las importaciones, seguimos creciendo GRACIAS A LA BELLEZA DE LA MUJER que siempre cuida su apariencia y su belleza.

Podemos decir que ECUACOSMETIC CIA. LTDA. Es una compañía sólida a pesar que es joven ha incrementado ventas lo cual ha generado mayores puestos de trabajo

Sin otro particular de importancia que informar a Ustedes, les expreso mis consideraciones.

Atentamente,



MANUEL OSWALDO RÍOS ALVAREZ