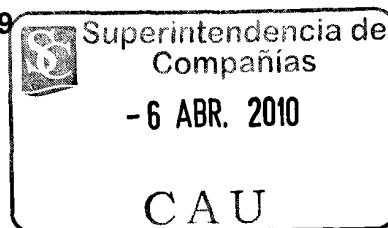


ECUESSENCE CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2009



Señores
ACCIONISTAS DE
ECUESSENCE CIA. LTDA.
Presente.-

Al término del ejercicio económico del 2009, me es grato poner a consideración de ustedes el informe sobre las actividades de la compañía durante el año 2009.

1. ENTORNO ECONÓMICO

El año 2009 estuvo rodeado de grandes acontecimientos, positivos y negativos, tanto en el ámbito nacional como en el contexto internacional.

La crisis mundial, un problema innegable e ineludible para todas las economías del mundo, afectara en mayor o menor grado a cada una de ellas. Conforme pasa el tiempo, se evidencian problemas de variada índole y las medidas para enfrentar la crisis se amplían y multiplican.

Esta crisis que se desato a partir de agosto del 2008, tienen repercusiones en todos los órdenes: reducción de precios, reducción de liquidez, reducción en el nivel de intercambio comercial, pero sobre todo una reducción en la confianza en el sistema financiero; esto último es lo más peligroso por las acciones que se desencadenan en un ambiente de inestabilidad y falta de credibilidad. Como consecuencia se inicio una acelerada contracción de las economías en casi todos los países, configurando un escenario recesivo de grandes proporciones. Todos los países han empezado a aplicar medidas para afrontar la recesión y sus derivaciones, las grandes economías están soportando serios problemas que les exigen así mismo programas de acción inmediatos. Sin lugar a dudas el 2009 fue un año de graves problemas, cuyas repercusiones se sentirán a lo largo de varios años.

Los impactos en la economía ecuatoriana son altamente negativos, que se reflejan en las cifras del gobierno, en las actividades empresariales y en la economía del consumidor final

La reducción del precio del petróleo en más del 60 % desde su record de 147 \$ alcanzados en julio pasado genera una reducción drástica de los ingresos fiscales y por lo tanto de los recursos que se inyectan a la economía.

Con fecha 22 de Enero de 2009, se publicó en el Registro Oficial No. 512 la Resolución No. 466 del COMEXI, mediante la cual se establecieron salvaguardas para determinados productos de importación. Esta medida fue tomada con la finalidad de proteger la balanza de pagos que actualmente está

afectando a nuestra economía sobre todo por la grave crisis económica que afecta a casi todos los países del mundo, sobre todo a aquellos países que no hemos tenido una economía fortalecida y estable.

Si bien el Ecuador es miembro de la Comunidad Andina de Naciones y de otros organismos internacionales, las salvaguardas adoptadas mediante Resolución No. 466 del COMEXI, son aplicables a todos los países con los que el Ecuador tenga relaciones comerciales, aún con aquellos con los que tenga convenios comerciales vigentes que reconozcan preferencias arancelarias

Las medidas adoptadas por el actual gobierno si bien tienen una muy buena finalidad que es la de mejorar la economía del país, tienen varias falencias que de no ser corregidas provocarían un efecto contrario al que se pretende lograr:

a) Por un lado, si bien se está restringiendo determinadas importaciones para propiciar la producción nacional, existen productos que han sido gravados con aranceles que no se están produciendo actualmente en el país, lo que provoca únicamente que la gente no compre determinados productos o que lo haga a un precio superior, siendo este el caso de algunos artículos electrónicos que no son producidos en el Ecuador.

b) Por otro lado, la reducción de importaciones por la vía legal y la demanda interna de los mismos al no haber producción interna va a generar que se genere un indiscriminado ingreso ilegal de productos.

El índice de desempleo subió 1,3 puntos porcentuales entre el último trimestre de 2008 (7,3%) y el primero del año 2009 (8,6%), según información del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC). Asimismo, el subempleo subió del 48,8% registrado entre enero y marzo del año pasado a 51,9% durante igual período en 2009. En cuanto a la tasa de ocupados plenos se reportó una disminución de 43,6% entre octubre y diciembre de 2008, a 38,8%, en el primer trimestre de este año.

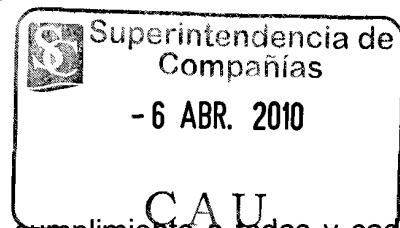
2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES

Debo informarles que la administración ha dado cumplimiento a todas y cada una de las normas legales, estatutarias y reglamentarias, así como a las resoluciones emitidas en las Juntas Generales, Ordinarias y Extraordinarias, especialmente las relativas a las resoluciones de la Superintendencia de Compañías.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

En cuanto al área comercial contamos con un Jefe de Ventas, quien maneja las cuentas claves de la Compañía, adicional contratamos una ejecutiva de ventas para la Sierra, lastimosamente no tuvimos buenos resultados porque su mayor experiencia es en consumo masivo. Adicional contamos con una vendedora en Guayaquil para el Sector Costa que maneja muy bien el área de perfumería,



contratamos para esta zona una nueva vendedora tampoco tuvimos buenos resultados porque trabajo únicamente 3 meses y le contrato la competencia.

La empresa cuenta con un Ing de Alimentos como responsable del laboratorio de aplicaciones, esto nos permite llevar a nuestros clientes productos terminados para que nuestras materias primas sean evaluadas inmediatamente y podamos tener un cierre de negocios en menor tiempo.

La empresa cuenta con un departamento de importaciones responsable de realizar todo el trámite de importación y nacionalización de los productos que importamos desde otros países.

En cuanto al área contable contamos con una auxiliar contable y una contadora. Esto contribuyo a tener información oportuna para toma de decisiones.

El área de logística lo manejamos con el apoyo de la empresa de uno de los socios.

ASPECTOS LABORALES, LEGALES Y SOCIETARIOS

Las obligaciones patronales exigidas por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social se han cumplido dentro de los términos de pago establecidos en su debido momento y plazo.

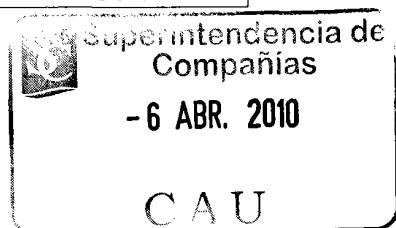
La Compañía ha cumplido con todas y cada una de las disposiciones y exigencias emitidas por la Superintendencia de Compañías y organismos de carácter Fiscal, Municipal y Societario.

Se han efectuado a cabalidad las cancelaciones referentes a las retribuciones y remuneraciones al personal, impuestos, aportes, contribuciones, cuotas, patentes, suscripciones, etc., encontrándonos al día en todas las obligaciones de pago.

El ambiente de trabajo en la empresa permite que exista una buena relación empleador-empleado; la cual ha sido forjada dentro de un marco de mutua confianza, esfuerzo y motivación.

Es importante recalcar que la marca ECUESSENCE se encuentra debidamente registrada en el IEPI, como indica EL Título que acredita el Registro de la MARCA DEL PRODUCTO, tramite No 163931 del 1 de noviembre de 2005.

SOCIOS	NUMERO DE PARTICIPACIONES	PORCENTAJE
JUAN DE LA CRUZ	21.394	50 %
SILVIA DE LA CRUZ	21.394	50 %
Totales	42.788	100 %



PROMOCIÓN Y MERCADEO

Nuestra empresa maneja la distribución exclusiva de SYMRISE para el Ecuador.

SYMRISE es una compañía alemana que resulta de la fusión de Haarmann & Reimer y DRAGOCO, ambas empresas alemanas con mas de 100 años de experiencia en el mercado mundial.

SYMRISE es líder en la fabricación de **SABORES** para toda la industria de alimentos; **FRAGANCIAS** para: cuidado del hogar, cuidado personal y perfumería fina; **INGREDIENTES ACTIVOS** para la industria Cosmética. SYMRISE tiene una de sus plantas de producción en Bogotá – Colombia y está considerada como la mejor planta de Latinoamérica en este rubro.

Hemos logrado negocios importantes con empresas como: GRUPO SUPERIOR, INLECHE, LABORATORIOS BRISTOL MYERS, LABORATORIOS LIFE, LABORATORIOS LAMOSSAN, LABORATORIOS RENE CHARDON, LACTEOS EL RANCHITO, BLENASTOR entre otras.

Se ha prospectado nuevos clientes, adicional a los clientes habituales. Se ha segmentado el mercado de una manera racional para lograr negocios con cuentas claves.

3. ASPECTOS ECONÓMICO Y FINANCIEROS

VENTAS

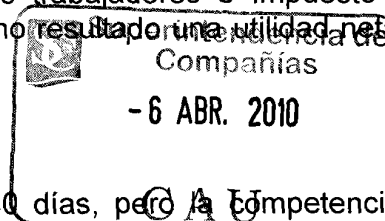
Durante el año 2009 la Compañía facturó \$679,499.44; lo cual significo un incremento del 31 % si comparamos con la operación del año 2008. Fue un año complicado por el cambio de medidas arancelarias, en algunos casos nos favoreció porque nuestros clientes incrementaron su producción porque estas medidas ayudaron a la fabricación nacional, pero por otro lado afecto a otros clientes porque las medidas ayudo al ingreso de productos de importación lo cual complico la fabricación de ciertos productos nacionales.

RESULTADOS DE OPERACIÓN

En este período, la labor desplegada por la compañía de conformidad con los balances presentados a vuestra consideración, determina gastos de ventas, gastos administrativos, incrementos de ley, beneficios sociales que influyeron directamente en los resultados del ejercicio económico del 2009, determinando una *Utilidad Antes de Participaciones* de los trabajadores e Impuesto a la Renta, por el valor de \$ 43.589,01 dando como resultado una utilidad neta del ejercicio de \$ 23,543.89

SITUACIÓN FINANCIERA

La empresa maneja como forma de pago 30 días, pero la competencia da mayores días llegando hasta 90 días, esto nos ha obligado a tener que



extender nuestra forma de pago hasta 60 días en casos extremos, lo cual nos ha complicado un poco en la recuperación de cartera y con ellos la liquidez de la compañía.

En referencia a inventarios, el 50 % aproximadamente de los productos que importamos lo hacemos bajo pedido de nuestros clientes. La dificultad que en ciertos casos podemos tener es cuando los clientes no son serios y dejan de consumir nuestros productos y nos quedamos con el inventario en nuestras bodegas, cuando esto ocurre debemos buscar otros clientes para poder salir de estos productos. Nos hemos visto obligados a importar más productos aunque de baja rotación para diversificar los productos de stock local y de esta manera tener variedad de productos para nuestros clientes

Las utilidades generadas durante el ejercicio del 2009 serán reinvertidas en la misma compañía.

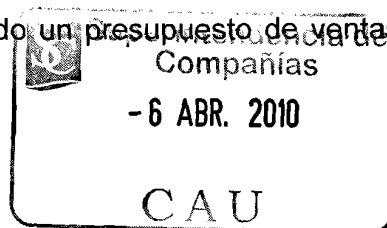
La información e interpretación de los balances pueden ser observadas por los señores accionistas el momento en el que fuese necesario hacerlo.

4. PROYECCIÓN PARA EL AÑO 2010

Para el año 2010 tenemos un importante desafío Para lo cual tenemos varias estrategias:

1. Reforzar la estrategia del año anterior en cuanto a visita de clientes, primero se visitara a los clientes de acuerdo al sector estimamos nos tomara 4 meses y luego se visitara de acuerdo a la ubicación geográfica para aprovechar de mejor manera el tiempo y los recursos.
2. Evaluar mensualmente los indicadores de gestión establecidos en el BSC y hacer los ajustes necesarios.
3. Realizar encuestas de servicio al cliente cada 3 meses, para evaluar cómo percibe el cliente nuestro servicio.
4. Se contratara un nuevo ejecutivo para la sierra y otro para la costa
5. Fortaleceremos la capacitación de cada uno de los empleados, para que su trabajo sea más eficiente.
6. Continuaremos invitando a cuentas claves a visitar la planta de Symrise Bogota, para que puedan conocer sus instalaciones y puedan sentir el gran respaldo que tienen al trabajar con nosotros.
7. Mantendremos excelentes relaciones comerciales con nuestros clientes y proveedores.

Con los antecedentes descritos, nos hemos fijado un presupuesto de ventas para este año de \$ 1,00.000.00.



Queremos ser una fuente de trabajo para nuestro país, y estamos seguros que en nuestro país habemos gente capaz con valores, principios y decisión para salir adelante y hacer de este un país exitoso. Queremos ofrecer a todos nuestros clientes seguridad, confianza, solidez; entregando a cada uno de ellos un trabajo profesional, como ellos se merecen.

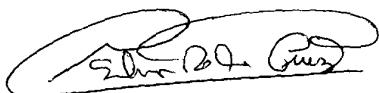
Al culminar mi informe de labores, quiero expresar mi agradecimiento a cada uno de los socios de ECUESSENCE CIA LTDA., por la confianza brindada al entregarme esta enorme responsabilidad como gerente de esta compañía. Adicionalmente quiero agradecer a los directivos de MULTISERVICIOS JUAN DE LA CRUZ por la incondicional ayuda y apoyo brindado durante todo este tiempo.

Adicionalmente agradezco a los ejecutivos de SYMRISE por creer en nosotros y confiarnos el manejo de su marca, sus productos para el mercado ecuatoriano, con quienes hemos formado una alianza estratégica de comercialización y promoción de sus productos.

Quiero agradecer de manera especial al equipo de trabajo de ECUESSENCE CIA LTDA, por todo el esfuerzo realizado durante este tiempo; sin su ayuda no hubiésemos podido hacer el trabajo que hemos hecho.

Finalmente quiero agradecer a nuestro creador, nuestro amado Dios. Padre sin tu ayuda no podríamos ser, ni hacer nada. Te pido de manera especial nos des la sabiduría, entendimiento y las estrategias que cada uno de los que hacemos ECUESSENCE necesitamos para cumplir este nuevo desafío.

Atentamente,



Silvia De la Cruz
GERENTE GENERAL
ECUESSENCE CIA LTDA

