

152140

ECUESSENCE CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2007

Señores
ACCIONISTAS DE
ECUESSENCE CIA. LTDA.
Presente.-

Dando cumplimiento a mis funciones de Gerente General de ECUESSENCE CIA. LTDA., pongo a vuestra consideración el informe de las labores cumplidas durante el Ejercicio económico del 2007.

1. ENTORNO ECONÓMICO

El Ecuador inicio el año 2007 con nuevo presidente el Econ Rafael Correa. Estuvo marcado por el enfrentamiento entre la función ejecutiva y legislativa, y por la inevitable incertidumbre que creó la instalación de la nueva Asamblea Constituyente sin la definición de los alcances de sus poderes, fue imprescindible que el gobierno sume nerviosismo e incertidumbre a todos los agentes económicos, ya que se aplazaron las decisiones de inversión y consumo, lo que repercutió negativamente en el crecimiento económico de las compañías.

La creciente subida del precio del petróleo ha hecho que suban la mayoría de las materias primas y ha llevado a una recesión económica del consumidor ecuatoriano.

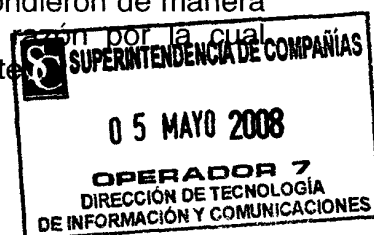
2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

CUMPLIMIENTO DE RESOLUCIONES

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 este tercer año de funcionamiento de la compañía ECUESSENCE CIA LTDA, trabajamos fuertemente para formar un equipo de trabajo organizado y exitoso que refleje esta excelencia a nuestros clientes. Lastimosamente no obtuvimos buenos resultados ya que los ejecutivos no respondieron de manera efectiva de acuerdo a las necesidades de la compañía, razón por la cual tuvimos que cambiarlos a mediados de año aproximadamente.



La empresa contó con un vendedor en Quito como responsable de las ventas del Sector Sierra, un vendedor en Guayaquil para el Sector Costa y en mi caso como Gerente también atiendo clientes que son considerados para la compañía Kia Count (clientes AA).

Adicional la empresa cuenta con un Ing de Alimentos como responsable del laboratorio de aplicaciones, esto nos ha permitido 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.

El área contable y 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.

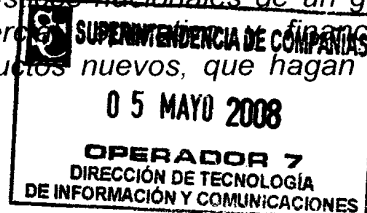
El ambiente de trabajo en la empresa permite que exista una buena relación empleador-empleado; la cual ha sido forjada dentro de un marco de mutua confianza, esfuerzo y motivación.

PROMOCIÓN Y MERCADEO

ECUESSENCE CIA LTDA es una compañía que en su poco tiempo de trayectoria crece con una visión muy clara que es:

"Ser socio comercial para las empresas con productos innovadores y de calidad; de proveedores líderes mundiales para la industria de alimentos, farmacéutica, química, cosmética e industrias varias en el mercado ecuatoriano.

Con capital humano capacitado y recursos logísticos nacionales de un grupo empresarial; manteniendo un balance comercial y financiero. Aportando al país y a nuestros clientes productos nuevos, que hagan mas competitivas a las empresas."



Adicional los empleados crecemos con valores y principios, que esto no cambia durante los años

Nuestros Valores son:

- *Servicio*
- *Enfoque a resultados*
- *Honestidad*
- *Respeto*
- *Lealtad*
- *Competitividad Y*
- *Trabajo en equipo*

ECUESSENCE CIA LTDA 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.

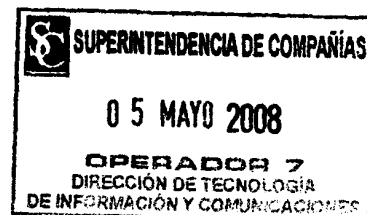
SYMRISE es líder en la fabricación de **SABORES** para toda la industria de alimentos; **FRAGANCIAS** para: cuidado del hogar, cuidado personal y perfumería fina; **INGREDIENTES ACTIVOS** para la industria Cosmética. SYMRISE tiene una de sus plantas de producción en Bogotá – Colombia y está considerada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

El hecho de manejar la distribución de una compañía con tanta experiencia y conocimiento, ha hecho que obtengamos excelentes resultados en el mercado ecuatoriano. A esto se suma el conocimiento del mercado y la excelente relación que tenemos con los clientes, esto como resultado de 6 años de experiencia adquirida en otra compañía en la cual trabajé antes de constituir esta compañía.

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

Se ha hecho un excelente trabajo de visitar nuevos clientes, visita eficiente de clientes habituales. Se ha segmentado el mercado de una manera racional para lograr negocios con cuentas claves.

Estamos seguros que el 2008 será un año de cosechar, todo el trabajo realizado durante estos tres años de funcionamiento de ECUESSENCE CIA LTDA.



3. ASPECTOS ECONÓMICO Y FINANCIEROS

VENTAS

Durante el año 2007 la Compañía facturó \$ 416.072,93; lo cual significó un incremento del 21% si comparamos con la operación del año 2006. Fue un año difícil para la compañía, debido a la poca inversión para nuevos desarrollos que la industria ecuatoriana tuvo durante el año 2007.

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 2006, determinando una *Utilidad Antes de Participaciones* de los trabajadores e Impuesto a la Renta, por el valor de \$ 6.231,33 dando como resultado una utilidad neta del ejercicio de \$ 3.070,82.

SITUACIÓN FINANCIERA

La empresa maneja como tope una forma de pago de 45 días, esto le permite tener una recuperación de cartera de 50 días aproximadamente, siendo este un factor determinante para el cumplimiento de pagos a nuestros proveedores y demás obligaciones financieras que la empresa tiene.

En referencia a inventarios, el 70 % de este corresponde a ventas ya realizadas, eso significa que en algunos de los casos importamos los productos bajo pedido, con lo cual tenemos una buena rotación de inventarios.

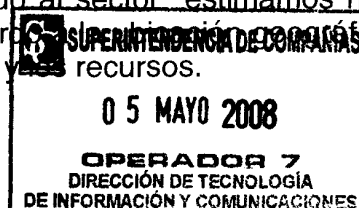
Las utilidades generadas durante el ejercicio del 2007 serán reinvertidas en la misma compañía.

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 2008

Para el año 2008 tenemos un desafío muy grande que es duplicarnos en ventas, ya que estos son los requerimientos para este nuevo año por parte de nuestro proveedor principal. Creemos que esto no será cosa fácil pero tampoco imposible. Para lo cual tenemos varias estrategias:

1. Se trabajara con una estrategia clara 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 geografía para aprovechar de mejor manera el tiempo y los recursos.



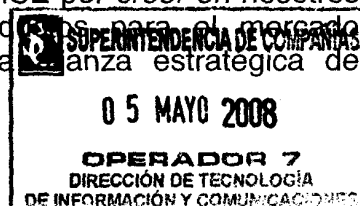
2. Los clientes que eran atendidos directamente por la gerencia se entregara en su mayoría a los ejecutivos de cuenta de la Sierra y costa para que puedan tener una mejor atención y la gerencia se pueda enfocar a buscar nuevos negocios y representaciones.
3. Se evaluara la necesidad de contratar nuevos ejecutivos para la sierra o la costa dependiendo de la necesidad del mercado.
4. Fortaleceremos el área de servicio al cliente porque vemos que ahí hemos estado fallando, se mejorara la comunicación interna con el proveedor y con nuestros clientes.
5. Nos enfocaremos más en los clientes que hacen el 80 % de nuestras ventas.
6. Fortaleceremos la capacitación de cada uno de los empleados, para que su trabajo sea más eficiente. Este nuevo año visitaran las instalaciones de Symrise los 2 ejecutivos de cuenta para que puedan estar claros a que compañía representamos y puedan contar a los clientes el gran respaldo que tenemos y lo solida que es la Compañía con la que trabajamos.
7. 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.
8. Mantendremos excelentes relaciones comerciales con nuestros proveedores.

Con los antecedentes descritos, y confiando que el gobierno dará una estabilidad a la empresa ecuatoriana, nos hemos fijado un presupuesto de ventas para este año de \$ 820.000,00.

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 DISTRIBUIDORA JUAN DE LA CRUZ por la incondicional ayuda y apoyo brindado durante todo este tiempo.

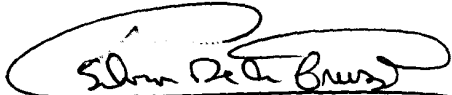
Adicionalmente agradezco a los ejecutivos de SYMRISE por creer en nosotros y confiarnos el manejo de su marca, sus productos para el mercado ecuatoriano, con quienes hemos formado una alianza estratégica de comercialización y promoción de sus productos.



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**

