

152140

ECUESSENCE CIA. LTDA.
INFORME DE GERENCIA
EJERCICIO 2008

**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 labores cumplidas durante el Ejercicio económico del 2008.

1. ENTORNO ECONÓMICO

El sector empresarial ecuatoriano se mantuvo pesimista ante el futuro económico del país en el 2008 debido a los siguientes factores:

- a. Disminución de los ingresos petroleros: En el 2008 los ingresos petroleros constituyeron el 50% de los ingresos estatales. Al respecto cabe indicar que el precio del crudo ecuatoriano disminuyó considerablemente con lo cual el Gobierno no fue capaz de sostener el nivel de gasto del 2008.
- b. Entorno económico poco favorable para atraer inversión extranjera: Los inversionistas extranjeros prefieren países menos riesgosos para colocar sus recursos, y Ecuador es el país más riesgoso de la región, seguido por Venezuela y Argentina.
- c. La Restricción del acceso a créditos internacionales: La declaratoria de *default* sobre la deuda externa pública contribuyó a restringir el acceso al financiamiento internacional tanto para el sector público como para el privado, provocando el endurecimiento en las condiciones del crédito.
- d. La caída de las remesas de los migrantes: Las remesas enviadas por los ecuatorianos residentes en exterior experimentaron una contracción del 22% en el último trimestre del 2008 en relación al mismo período del año anterior. Siendo esto una de las mayores preocupaciones del sector empresarial, debido a la relación directa que existe entre el nivel de remesas recibidas y el gasto destinado a consumo.
- e. La contracción de la economía: En relación a este tema, The Economist Intelligence Unit preveyó que para el 2008 el Producto Interno Bruto del Ecuador experimente un crecimiento negativo del 3.2%.

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 este cuarto año de funcionamiento de la compañía ECUESSENCE CIA LTDA, logramos consolidar un buen equipo de trabajo. Contratamos un Jefe de Ventas, quien por su buen desempeño le hicimos cargo de las cuentas claves de la Compañía a mediados del 2008. Adicional contamos con una vendedora en Guayaquil para el Sector Costa.

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 la empresa conto con una contadora exclusiva para la compañía, ya no con funciones compartidas como en años anteriores. 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.

A finales del 2008 se realizo una Implementación de un sistema de monitoreo BALANCED SCORECARD (BSC) para mejoramiento de la gestión y manejo de indicadores.

Adicional se realizo un replanteamiento de la misión y visión, para estar claros a donde queremos ir como compañía.

MISION:

"Desarrollar y proveer insumos de excelente calidad a la industria ecuatoriana, con el respaldo de proveedores líderes a nivel mundial, mediante la utilización de nuestros recursos humanos y logísticos. Asesorar proyectos innovadores que permitan aumentar la competitividad de las empresas en el país."

VISION:

"Ser líderes en el desarrollo y comercialización de insumos para la industria, manteniendo una eficiente red de operaciones, la misma que nos permitirá expandirnos a mercados internacionales".

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*

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 Titulo que acredita el Registro de la MARCA DEL PRODUCTO, trámite No 163931 del 1 de noviembre de 2005.

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 BRITOL 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.

EL 2009 debe ser un año de mucho éxito para la Compañía, ya que durante los primeros años se ha hecho un trabajo de introducción de la compañía en el mercado y de los productos del fabricante que comercializamos.

3. ASPECTOS ECONÓMICO Y FINANCIEROS

VENTAS

Durante el año 2008 la Compañía facturó \$ 519.771,59; lo cual significo un incremento del 25 % si comparamos con la operación del año 2007. Fue un año difícil para la compañía, debido a la poca inversión para nuevos desarrollos que la industria ecuatoriana tuvo durante el año 2008.

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 2008, determinando una *Utilidad Antes de Participaciones* de los trabajadores e Impuesto a la Renta, por el valor de \$26.142,23 dando como resultado una utilidad neta del ejercicio de \$ 14.813,71

SITUACIÓN FINANCIERA

La empresa maneja como tope una forma de pago de 45 días, esto nos 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 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.

Las utilidades generadas durante el ejercicio del 2008 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 2009

Para el año 2009 tenemos un importante desafío, que es crecer en un 45 % en ventas. 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. Para la costa deberemos evaluar la posibilidad de cambio de ejecutivo porque no estamos teniendo los resultados esperados.
5. Fortaleceremos la capacitación de cada uno de los empleados, para que su trabajo sea más eficiente.
6. Insistir a Symrise la capacitación de los 2 ejecutivos de cuenta para que puedan estar claros a que compañía representamos.
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 clientes y 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 \$ 750.000,00.

Queremos ser una fuente de trabajo para nuestro país, y estamos seguros que en nuestro país tenemos 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

