



**ECUESSENCE CIA. LTDA.**  
**INFORME DE GERENCIA**  
**EJERCICIO 2004**

**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 2004.

**1. ENTORNO ECONÓMICO**

El Gobierno, en su segundo año de gestión, ha logrado mantener una economía estable y una baja inflación gracias al incremento de los precios del petróleo y los aportes económicos realizados por los emigrantes a sus familias en el Ecuador. También debemos prepararnos competitivamente debido al muy posible ingreso del Ecuador al Tratado de Libre Comercio.

**2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

**2.1. 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.

**2.2. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS**

En los primeros 4 meses de funcionamiento de ECUESSENCE CIA LTDA, nos hemos esforzado en contratar gente capaz, profesional para hacer un trabajo organizado y exitoso en el mercado Ecuatoriano, aprovechando la experiencia y el conocimiento del mercado de sabores y perfumería de uno de los socios.

Adicionalmente hemos aprovechado la estructura y experiencia de muchos años de trayectoria de otro socio (Distribuidora Juan De la Cruz). En general hemos unido fortalezas de los socios para emprender una compañía de excelencia en nuestro país.

---

### **2.3. 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.

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.

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.

### **2.4. PROMOCIÓN Y MERCADEO**

**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 más 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 tengo 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, como ser proveedores de las empresas fabricantes de *colación escolar* para todo el país **GRUPO MODERNA**, **GRUPO SUPERIOR**, adicionalmente somos proveedores de importantes

---

compañías como: INLECHE, LABORATORIOS LIFE, LABORATORIOS LAMOSSAN, LABORATORIOS RENE CHARDON, LACTEOS EL RANCHITO, entre otras.

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

Estamos seguros que el 2005 será un año de cosechar, todo el trabajo realizado durante los 4 primeros meses de funcionamiento de ECUESSENCE CIA LTDA.

### **3. ASPECTOS ECONÓMICO Y FINANCIEROS**

#### **3.1. VENTAS**

Durante los 4 primeros meses de funcionamiento de nuestra Cia hemos facturado \$ 28.937,76, consideramos que esta cifra es baja; pero estamos consolidando excelentes negocios que nos hará crecer en el 2005.

#### **3.2. 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 2004, determinando una *Utilidad Antes de Participaciones* de los trabajadores e Impuesto a la Renta, por el valor de \$ 19.34 dando como resultado una utilidad líquida de \$ 3.64.

#### **3.3. SITUACIÓN FINANCIERA**

La empresa maneja como tope una forma de pago de 30 días, esto le permite tener una recuperación de cartera de 45 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 95 % de este corresponde a ventas ya realizadas, eso significa que importamos los productos bajo pedido, con lo cual tenemos una buena rotación de inventarios.

La información e interpretación de los balances pueden ser observadas por los señores accionistas al momento en que les fuera suministrada la documentación respectiva.

---

#### **4. PROYECCIÓN PARA EL AÑO 2005**

Las proyecciones y expectativas creadas por todos los que hacemos ECUESSENCE CIA LTDA. Son muy ambiciosas, y tenemos la seguridad que en poco tiempo seremos una compañía reconocida en el mercado ecuatoriano, siendo nuestros principales objetivos:

1. Contratar un nuevo vendedor para cubrir el mercado de Guayaquil y la costa en general, ya que es un excelente mercado potencial que lo debemos cubrir.
2. Contratar un nuevo vendedor para la Sierra, ya que existen varios clientes de este sector que necesitan ser atendidos. Adicionalmente hay clientes que los atiendo directamente, que a medida que el trabajo administrativo crezca seguramente se me va a ser difícil dedicarles el tiempo que actualmente lo hago.
3. Visitar ferias internacionales para obtener nuevas representaciones y ampliar nuestro portafolio de productos.
4. Fortalecer la capacitación de cada uno de los empleados, para que su trabajo sea mas eficiente.
5. Implementar un laboratorio de aplicaciones para llevar a nuestros clientes productos aplicados, esto nos ayudara notablemente a cerrar negocios.
6. Invitar 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. Realizar un Seminario taller de Análisis sensorial en uno de los mejores hoteles de Quito y Guayaquil, orientado a clientes y estudiantes de carreras afines. Con esto queremos ser aliados estratégicos de nuestros clientes y no ser solo tomadores de pedidos.
8. Invertir en la compra de computadoras, impresoras y material de oficina indispensables para el mejor desempeño de los empleados.
9. Incrementar el capital social de la compañía (el monto será fijado por el Directorio de la empresa)
10. Mantener excelentes relaciones comerciales con nuestros proveedores.

Con los antecedentes descritos, y con la confianza que las condiciones del país nos ayudaran a crecer, nos hemos fijado un presupuesto de ventas para este año de \$ 420.000.

Nuestra compañía tiene como meta ser una de las compañías líderes en el mercado ecuatoriano en el mercado de sabores y fragancias. 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.

Finalmente, 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.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Silvia De La Cruz', enclosed within a hand-drawn oval shape.

**SILVIA DE LA CRUZ**  
**GERENTE GENERAL**