

INFORME DE GERENCIA

155571

Diciembre 31 del 2006

A. ESCENARIO POLÍTICO – ECONÓMICO NACIONAL

Entre los años 2000 y 2005 la economía creció un 4,8%. El 2006 a pesar de los altos precios del petróleo la economía no alcanzó el 3% de crecimiento. Sin embargo los índices muestran una disminución progresiva de la pobreza. Es evidente que el Ecuador requiere crecer en los sectores no petroleros a tasas más altas y por más largos períodos, a fin de generar fuentes de trabajo y reactivar el aparato productivo.

Por lo expresado, la inestabilidad política ha determinado que los mercados de capital y los inversionistas nacionales y extranjeros manifiesten cierta desconfianza al momento de realizar inversiones de riesgo en el país. Este hecho determina una recurrente actitud de los organismos de crédito, especialmente en el sector privado, a mostrarse renuentes en el momento de considerar créditos.

El escenario político se muestra incierto ante la expectativa de la política económica que el gobierno ecuatoriano electo implemente en el país. Esto obviamente genera incertidumbre en el momento de invertir. Se debe esperar que las acciones del gobierno generen confianza y seguridad para captar inversión extranjera y dar a los emprendedores las seguridades necesarias para las actividades productivas con el fin de estructurarse como herramienta de desarrollo.

B. ACTIVIDADES PREPARATORIAS DE BEAUTYPLUS

Con el fin de proseguir el proceso de importación y comercialización se realizaron los siguientes trámites:

1. Se finalizaron los trámites de constitución de la compañía BeautyPlus. No se ha logrado estructurar una organización que pueda soportar los trámites administrativos. Todos los trámites de cualquier índole se realiza exclusivamente desde la Gerencia General. A partir de la fecha de constitución se hace necesario esperar tres meses para obtener el permiso de importador. Adicionalmente, con los documentos de constitución se puede iniciar los trámites para la obtención del registro Sanitario, permisos de importación y permisos de operación.
2. Se contrató con Javier Chaves un estudio de mercado a fin de determinar las mejores condiciones de mercadeo y precio para la introducción de los productos homeopáticos en el Ecuador. Este estudio entregó información sobre la condición de mercado. El segmento de mercado objetivo. Un estudio de las bandas de precios en las que se ubican los productos eventualmente competidores. Este estudio de mercado requiere validarse con un mecanismo de evaluación objetivo que no es parte de este contrato.
3. Se contrató en arriendo una oficina para BeautyPlus, con el propósito de estructurar una organización que pueda soportar el esfuerzo de control y manejo de la distribución de los productos homeopáticos hacia los distribuidores.
4. Se ordenaron muestras de los productos para los efectos de comercialización. Se distribuyó entre los socios y se entregó a personas de interés. La opinión generalizada es que se trata de un producto de efectos notables.
5. Se contrató la obtención del Registro Sanitario y el permiso de comercialización. Este trámite se constituyó el obstáculo más importante para la comercialización de los productos Renewal. El Instituto Nacional Leopoldo Izquieta Pérez no tiene la capacidad tecnológica para analizar el producto homeopático y fundamenta su informe en la ausencia de legislación para normar la comercialización de productos homeopáticos en el Ecuador. Al no existir legislación para normar la importación y comercialización de los productos homeopáticos, éstos se comercializan al margen de la ley.



6. Se contrató la traducción de los documentos oficiales de Always Young y se realizó la traducción al español de toda la información técnica y de apoyo para la introducción de los productos Renewal en el Ecuador. Este esfuerzo se realizó totalmente en la Gerencia General.
7. Se mantuvo conversaciones con FYBECA, TVentas, Laboratorios Heel, Pharma Brand, Interpharma, el Dr. Iván De la Torre de Executive Training y Ramiro Gallo para buscar un mecanismo de comercializar en forma masiva los productos homeopáticos en el Ecuador. Se puede concluir que si existen mecanismos adecuados en la comercialización de los productos Renewal.
8. La compañía enfrentó desde el medio año diferencias internas que determinaron la virtual separación de los socios. Sin la voluntad de avanzar, solamente queda la alternativa de disolver la sociedad.

C. OPERACIONES DE BEAUTYPLUS

No se realizaron operaciones de comercialización de los productos Renewal, ni de otros productos en BeautyPlus durante el año 2006.

Sin embargo, la contabilidad, registros, documentos tributarios e informes se reflejan en el informe contable y en el informe de comisario.



Gustavo Cuesta
BEAUTYPLUS
Gerente General