

INFORME DE GERENCIA POR EL PERIODO 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE 2014

Estimado Señor Presidente:

En el ejercicio económico 2014, la empresa generó ingresos por ventas iguales a USD 4.228.286; a este valor deben incluirse ingresos no operativos que llegaron a USD 40.761. Los costos y gastos realizados para la generación de los ingresos anteriormente mencionados fueron de USD 2.916.396 y USD 652.835 respectivamente, generándose una utilidad antes de impuestos y participación laboral de USD 699.816.

El incremento de ventas en relación al año anterior fue del 65%. Este resultado se debe principalmente a la buena gestión aplicada en mantener y crecer con los clientes actuales, dar seguimiento hasta la culminación de proyectos que estuvieron en cultivo desde años anteriores y a la búsqueda constante de nuevas oportunidades. Cabe mencionar que los cambios generados en el país respecto a las salvaguardias impuestas a la importación de productos terminados, ha impulsado a la industria de los sectores que atendemos generando nuevos productos e incrementando la producción nacional.

Las cifras antes expuestas demuestran que la gestión del año 2014 fue clara, esforzada y muy fructífera en sus resultados.

1. ENTIDADES DE CONTROL EXTERNO

Se solventaron requerimientos de información de entidades de control externas como: SRI, SUPERCIAS, MRL, IESS, SGS, SENA E .

Adicionalmente a los Balances requeridos, adjunto a este informe de Gestión la Auditoría sobre los Estados Financieros del año 2014, como un requisito indispensable para la evaluación de la operación económica de la empresa y sustentar documentadamente, la responsabilidad que tiene la Gerencia General en la entrega oportuna y verídica de cada uno de los movimientos económicos de la compañía.

2. CONTRATACION DE PERSONAL Y RENUNCIA VOLUNTARIA GERENTE ADMINISTRATIVA

En el mes de Julio 2014, Lucía de Arellano, quien tenía sus funciones como Gerente Administrativa y Financiera, renunció voluntariamente. Dejamos un agradecimiento especial a su colaboración.

A raíz de esta renuncia se contrató temporalmente al Econ. Daniel Godoy para realizar estas funciones, agradecemos igualmente su especial colaboración.

Posteriormente se contrató al Ing. Carlos Cortez quien comenzó sus labores el 01 de Septiembre del 2014, bajo el cargo de COORDINADOR ADMINISTRATIVO Y FINANCIERO.



3. CAPACITACION DE PERSONAL

La capacitación permanente del equipo humano de Mercaquímicos es fundamental, por lo que en el transcurso del año, brindamos capacitación tanto a nivel Administrativo con Cursos y Seminarios de actualización en temas Contables, Financieros y de Comercio Exterior; así como también a nivel Técnico y Comercial, incluyendo viajes a Colombia, Brasil, y Estados Unidos, en donde recibimos de nuestras Representadas entrenamiento técnicos para el buen manejo de sus materias primas.

4. MARCAS REPRESENTADAS

El asesoramiento técnico, el servicio en nuestra logística, el manejo de cada producto en nuestras bodegas, sumados a la calidad de las materias primas que están bajo nuestra responsabilidad, en las marcas prestigiosas de las cuales somos representantes como son: BASF ALEMANIA, NEYBER COLOMBIA, NOVACHEM ARGENTINA, BIESTERFELD ALEMANIA, SUMMITREHEIS USA, nos ha dado la oportunidad de manejar una cartera de clientes mucho más amplia y diversa respecto del año 2013.

Hemos logrado recuperar la confianza del mercado luego de la integración BASF-CIBA-COGNIS y consolidar los clientes más importantes en las industrias que atendemos actualmente, poniendo también especial atención a los clientes pequeños y medianos, ofreciéndoles asesoría técnica personalizada para el éxito de sus marcas.

Debo también recalcar el inicio de la recuperación del mercado de un insumo muy importante utilizado en toda la Industria como es el Lauryl Ether Sulfato de Sodio, nuestra marca comercial TEXAPON N70, el mismo que no se vendió durante los últimos cinco años en el país. Aspiramos ganar una participación al año de USD 2 millones.

5. RENUNCIA DE ASESOR TECNICO GUAYAQUIL

En el mes de Julio renunció el Doctor Xavier Alvarado, quien nos apoyaba en el área técnica y comercial atendiendo los clientes de Guayaquil y de la Región Costa. Agradecemos su especial colaboración. No se ha reemplazado aún esta posición por lo que actualmente se encuentran realizando estas funciones el personal técnico y de ventas de Quito.

6. MANTENIMIENTO OFICINAS

Durante el año 2014 se arregló el espacio físico que tenemos actualmente con el objeto de mantener un adecuado funcionamiento de la parte administrativa y de ventas.

7. PROCESO DE COUCHING ADAMANTINE SYSTEM

El desarrollo del talento humano es muy importante para el servicio que brindamos. Por esta razón y por el crecimiento que tenemos, en el mes de Junio se inició un proceso de coaching grupal y asesoramiento técnico para mejorar clima laboral así como también para establecer perfiles, manual de procedimientos y competencias. Esperamos lograr mejorar nuestros procesos y enfocar mejor nuestro desempeño en las funciones que estamos realizando actualmente.

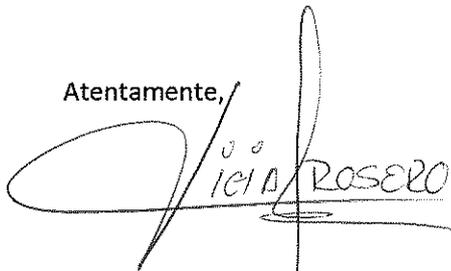


8. CONTRATACION ASESORA TECNICA NUEVA LINEA DE FORMULADORES

En el mes de Agosto de este año, BASF decide darnos un segmento adicional denominado "Formuladores" que comprende de materias primas para los segmentos de pintura, tratamiento de aguas, plásticos y construcción. Para el manejo de esta nueva línea, es contratada la Ingeniera Cecilia Prieto como Asesora Técnica – Comercial. Tenemos especial expectativa por un interesante crecimiento de ventas en esta área debido a la amplia experiencia que tiene la Ing. Prieto en este segmento.

Tenemos muchos retos y oportunidades, trabajo que lo seguiremos realizando precautelando siempre el cuidado de las personas y del medio ambiente.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'LIGIA ROSERO'. The signature is stylized with a large loop on the left and a vertical stroke on the right. There are some small marks above the name, possibly initials or a date.

LIGIA ROSERO GODOY

GERENTE GENERAL