

INFORME DE GERENCIA

A los señores Accionistas de:

BIOLINEPRODUCTS S.A.

En mi calidad de Gerente General de la empresa BIOLINEPRODUCTS S.A., y en cumplimiento a la función que me asigna el Art 263 de la Ley de Compañías, cumpí presentar el respectivo informe de gestión y el Balance General de la Compañía al 31 de diciembre del 2013 y los correspondientes Estados de Resultados, por el año terminado en esa fecha.

Durante el 2013 se realizaron algunas acciones comerciales orientadas a desarrollar y posicionar el concepto de lavado ecológico de vehículos, se fortaleció la operación del parqueadero del Cadisan, durante los primeros cuatro meses se registró un incremento importante en el volumen de vehículos que contrataron el servicio.

En forma paralela se buscaron algunas alternativas para realizar una alianza estratégica que le permita a la empresa contar con una infraestructura de comercialización más amplia; se realizaron acercamientos con la empresa Qualto Cia Ltda. con quienes se mantuvieron algunas reuniones pero finalmente no se llegó a ningún acuerdo.

Posteriormente se realizó un acercamiento con la empresa Quick Oil Cia Ltda., luego de varias reuniones se firmó un acuerdo de alianza estratégica y distribución en octubre del 2013, este acuerdo ha hecho posible que la compañía empiece a cambiar su estrategia, se cedieron los parqueaderos del Cadisan como parte de la negociación.

También se realizó un acercamiento con la empresa AIG Metropolitana, se presentó el proyecto y una propuesta para trabajar conjuntamente en un plan de fidelización con sus clientes de seguros de vehículos.

A nivel de organizaciones y empresas públicas municipales, se realizó una presentación en el Museo del Agua y se envió una propuesta a la EPMAPS.

Como parte del cambio de estrategia se decidió vender las dos motos que se habían adquirido con el objeto de que sean utilizadas por los vendedores que serían contratados durante el 2014.

Desde el punto de vista financiero se optimizaron los costos de operación y se espera que la empresa empiece en el 2014 a registrar una utilidad operativa interesante en función del crecimiento en el volumen de ventas.

El mercado de los concesionarios no pudo ser explotado hasta la fecha, al ser el agua potable un bien que la gente lo percibe como poco importante no hemos logrado que las empresas del sector valoren el costo-beneficio de usar Prokote NW.

El esfuerzo realizado durante el 2012 y 2013 en la definición de las estrategias que permitan que la empresa se consolide se han concretado con los acuerdos señalados anteriormente, seguramente el 2014 será un año muy diferente y el concepto del negocio y el producto se irán posicionando en el mercado con resultados positivos a nivel financiero.

Las ventas registradas durante el 2013 fueron de USD 3.681,89, parte de los gastos e inversiones realizadas han sido financiadas con préstamos de accionistas, y el resultado a diciembre registra una pérdida de USD 3.962, valor que estaba dentro de las previsiones realizadas.

El total de activos al 31 de diciembre fue de USD 9.838,46 y su principal pasivo está registrado en la cuenta por pagar accionistas por un valor de USD 14.806,25

Por lo expuesto anteriormente someto a consideración, la aprobación final del Balance General de la Compañía BIOLINEPRODUCTS S.A. y el correspondiente Estados de Resultados



Gloria Patricia Santacruz M

Quito, 2 Abril 2014