



INFORME DE GERENCIA 2014

ECUAMASTER S.A.

Aprobado en Junta universal de accionistas de la compañía ECUAMASTER S.A. del 09/03/2015 en el local social de la compañía situado en la AV. Veintimilla EB-143, piso PB y Leonidas Plaza se encuentra reunido la totalidad del capital social de la compañía ECUAMASTER S.A.

Presentación

Conforme a la práctica establecida, la Gerencia presenta el informe de labores durante el ejercicio económico del periodo 2014.

He Tratado de:

Aumentar los minerales que vendemos, implementamos el mercado de la cal, sulfato de aluminio, asesoramiento en minería, minerales metálicos tal el antimonio.

Definir las modificaciones de producción y ventas por fin aumentar los productos vendidos por ECUAMASTER S.A.

Definición y estudio del mercado de la arena de sílice y bentonita sódica, con objetivo de desarrollar nuestra red y crecimiento en este mismo.

Análisis financiera de las actividades de ECUAMASTER S.A.

Previsiones y objetivos futuros de ECUAMASTER S.A.

REGISTROS ADMINISTRATIVOS

- Complementación de los productos y servicios ofrecidos en el INCOP con los códigos correspondientes a los productos vendidos por ECUAMASTER S.A., y así poder ofrecer nuestros servicios y productos a las empresas estatales, aumentar nuestra cartera de clientes.
- Redacción de las libretas obligatorias en una sociedad anónima.
- Manejo de la contabilidad al día.
- Realización de un bloque de factura, guía de remisión, guía de retención, sellos,....
- Actualización de los datos en súper de compañía,
- Preparación de la carpeta para registro de licencia de comercialización, para poder explotar minerales de interés en ECUADOR.

CAMBIOS APORTADOS A LA PRODUCCION

- Mejoramos la producción, organización de despachos, ensacado, entrega para mejorar el proceso de venta de azufre y mejorar la satisfacción de nuestros clientes.
- Abrimos el mercado de la cal, cal viva, con mejor calidad que el mercado existente, iniciamos la venta de sulfato de aluminio como proveedores.
- Mejoramos el mercado de la Bentonita sódica importada de alta calidad para nuestros clientes.
- Nos asociamos igualmente a una empresa artesanal para el secado de nuestra arena y proponer nuestros productos a clientes nuevos y desarrollar nuestro mercado.

ESTUDIO DE MERCADO Y CLIENTES

- El estudio de mercado y la prospección clientes dio resultados en varios puntos. El conocimiento del mercado del azufre con sus diferentes aplicaciones, utilidades, necesarios para la búsqueda de clientes potenciales. El seguimiento y búsqueda de los consumidores de azufre nos ayudó a iniciar las primeras ventas en respeto a nuestra capacidad de abastecimiento y fondo de rodamiento necesario. El desarrollo de las ventas se realizara en acuerdo en la capacidad actual y en el aumento del capital de actividad generado por el aumento de las ventas actuales y futuras.
- Realicé un estudio de mercado sobre la arena de sílice, concluimos con una cartera de clientes de importancia en este sector de actividad que incluye el sector industrial, cerámicas, construcción entre otros, que nos aporta ganancias regulares y estables.
- El tercer estudio de mercado realizado fue sobre la bentonita sódica, nos permitió posicionarnos sobre el sector petrolero y minero, fue una entrada para iniciar a proveer otros minerales por el año 2015 tal la cal viva, cal hidratada, carbonato de calcio, bantina...

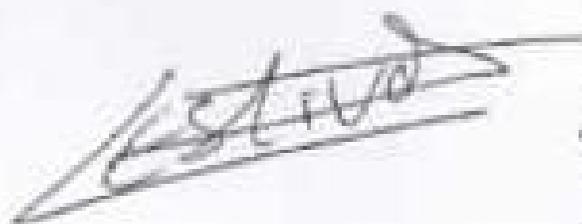
- El balance de los estudios de mercados y clientes del año 2014 nos empujó adelante ofreciendo perspectivas muy interesantes a desarrollar para el próximo año.
- Mejoramos nuestro sitio internet para uno muy completo, fluido, con facilidad de manejo para posicionarse en la red y facilitar la visibilidad de ECUAMASTER S.A. en internet.

ANALISIS FINANCIERA 2014

La actividad de ECUAMASTER S.A. del año 2014 resulto positiva por un valor de US\$ 423.14, las utilidades no fueron grandes por las inversiones que realizamos en análisis, búsqueda de nuevos minerales, estudios de mercado.

PREVISIONES Y OBJETIVOS FUTUROS

- Concluir los contratos relacionados con los nuevos mercados y clientes potenciales.
- Abrir otro mercados de minerales como Carbonato de calcio, Bantina, Antimonio, Plomo, Minerales metálicos y energías renovables.
- Mejorar capacidad de ventas del azufre, arena de sílice, bentonita sódica y cal.
- Mejorar la producción de arena realizando una planta propia de secado.
- Instalar un Molino de última generación en nuestra planta de azufre para iniciar a producir azufre micronizado, molido a clientes encontrados en nuestro estudio de mercado.



Ing. Loic ESTVALS
GERENTE GENERAL
ECUAMASTER S.A.

