INFORME DE LA GERENCIA GENERAL

PARA: LOS SEÑORES SOCIOS DE LECTRON ENERGY CIA. LTDA.

- La compañía se dedica a la comercialización de productos eléctricos, electrónicos y de energía renovable. En su cartera de productos están los de marca LS Cable & System del Grupo LG.

- De acuerdo al estado de resultados presentado por el contador de la empresa, señor CPA Patricio Torres, en el año 2017 la compañía ha generado una ganancia de gestión de $2,995.13, monto inferior al año anterior. Las ventas decrecieron en el 2017 comparado con el año anterior debido a dos circunstancias específicas: la situación de crisis económica del país y la aprobación en el 2017 de la ley de plusvalía que generó una baja de inversión en el sector de la construcción, y el ingreso agresivo de marcas competidoras de electrobarras al país, especialmente de China con precios menores.

- Se continuó con la inversión en promoción y publicidad de nuestros productos. Se realizó un evento a finales de año en colaboración con la gente de ALPA ELECTRIS de Colombia que tuvo una buena acogida, a pesar de que la asistencia no fue la que estuvo prevista.

- El año 2018 se presenta con buenas oportunidades para un incremento en las ventas porque hay varios proyectos grandes, sin embargo el precio del producto se ha tenido que ajustar con referencia a los precios de la competencia y al mercado.

- Tanto para constructores y contratistas el precio de los productos es algo que esta primando al momento de optar por una marca u otra de electrobarras, sin importar tanto las especificaciones técnicas. Las estrategias por lo tanto van a ir en busca de presentar no solo mejores especificaciones técnicas del producto sino también la trayectoria de la empresa y los servicios de venta y postventa. En este sentido:

    - se está ofreciendo una garantía del producto no solo contra daños de fábrica sino también contra producto instalado de 5 años.
    - se presionará a Corea por una mejora en los precios desde fábrica y tiempos de entrega
    - se ofrecerá capacitaciones técnicas a diseñadores y estudiantes
    - se participará en ferias

- se llegará con mayor fuerza a fiscalizadores y constructores con el objetivo de presentar al producto como el mejor del mercado y la importancia de tener una excelente marca en sus proyectos.
- se está creando alianzas con empresas que venden generadores en busca de que ofrezcan el servicio de inspección de electrobarras instaladas
- se está buscando distribuidores del producto, especialmente en Guayaquil
- se realizará más eventos dirigidos a los contratistas eléctricos y se les seguirá visitando para fidelización.

Daniela Barragán

GERENTE GENERAL – SOCIO

Quito, 17 de abril del 2018