



Mapasingue Oeste Av. Primera 113 y Calle Primera – PBX (04) 2004097

INFORME DEL REPRESENTANTE LEGAL.

De conformidad con lo establecido en la Ley de Compañías, tengo a bien presentar a los señores accionistas de la KEMEKVORTEX S.A., el informe de las gestiones realizadas durante el ejercicio del año 2016:

Distinguidos señores socios:

En cumplimiento de las disposiciones legales, pongo a consideración de la Junta General de accionistas de la KEMEKVORTEX S.A., el informe correspondiente al ejercicio económico del año 2016.

El año 2016 fue un año de muchos retos para el Ecuador, la caída del precio del petróleo, el terremoto, el incremento del iva, las pocas garantías de buenas políticas económicas hicieron que en este año se trabajara de manera adversa.

Ecuador registró una inflación anual de 1,12% en el 2016 frente al 3,38% del 2015, la tasa de desempleo cerró en 5,26% frente a 4,77% del 2015, teniendo un incremento de 1,19%.

La compañía inició sus operaciones en octubre del 2015 y al cumplir su primer año de operaciones, después de realizar un análisis de los Estados Financieros la Junta de Accionistas decidió por unanimidad vender sus acciones para recuperar su inversión y fortalecer con capital fresco las compañías del grupo Coalse, Trébol Verde. A Oct/2016 KemekVortex S.A. tenía una pérdida económica que ascendía a \$157.904,37

En resumen, el desempeño de la compañía en el año 2016, fue desfavorable, esto se debió a varios factores:

- Ventas debajo de lo proyectado para el año.
- Vendedores que no cumplían con el perfil necesarios para introducir una nueva marca.
- Costos y gastos de operación elevados.

Para revertir esta tendencia en noviembre del 2016 se realizó una nueva reestructuración de la compañía: En todas las áreas, se liquidaron empleados, se crearon nuevos perfiles de acuerdo a la nueva estructura. Con respecto al área

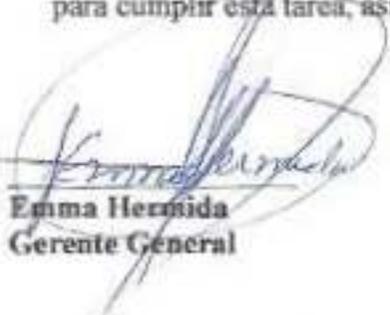


Mapasingue Oeste Av. Primera 113 y Calle Primera – PBX (04) 2004097

comercial, se decidió trabajar con personal outsourcing hasta fortalecer los canales de venta y comercialización.

Para el año 2017 el reto planteado para el área administrativa/financiera es reducir de costos y gastos significativamente, mejorar las condiciones de negociación con proveedores/clientes; para el área comercial abrir nuevos canales de ventas y distribución y para el área técnica innovar productos manteniendo la calidad. Con la aplicación de las diferentes técnicas y estrategias que cada área realice confiamos estabilizar la compañía llegando al punto de equilibrio y tomar un curso ascendente en el 2017.

Dejo constancia de mi agradecimiento a ustedes por la confianza depositada en mí para cumplir esta tarea, así como su presencia en esta Junta.



Emma Hernández
Gerente General