

Quito, a 28 de Enero del 2016

Señor Don
ANDREAS EMMERICH
SOLO KLEINMOTOREN
Sindelfingen.-

ASUNTO: INFORME DE GERENCIA AÑO 2015

De mis consideraciones.-

Este informe es un breve resumen de las actividades realizadas durante mi administración de **Solo** del Ecuador Social Cia. Ltda., filial de **Solo Kleinmotoren GmbH** en Ecuador en el período 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015:

Este año 2015 se ha caracterizado por cambios continuos, a los que se debió afrontar tomando decisiones siempre pensando en el beneficio de la empresa. Las actividades agrícolas son la base fundamental para el desarrollo económico de nuestro país, y de aquí nace la importancia de **Solo** del Ecuador en otorgar maquinaria como aporte indispensable a los proceso productivos de este sector.

Ha sido una constante lucha de introducir la marca ya que se corrió el rumor de que la marca **Solo** salió del mercado Ecuatoriano, esto ocurrió con la salida de Janio Medina a inicios de año 2015, luego a mediados de año otra vez se multiplico el rumor con la salida de Jose Luis Egas. Los equipos de fumigación **Solo** se encuentran en las provincias de Manabí y Guayas, en donde se ubican las mayores zonas de cultivo del país, en donde contamos con distribuidores, además también del resto de provincias, abarcando todo el territorio nacional.

Se gastó en liquidaciones del personal de la administración anterior \$ 77.574,08 mil dólares

Pero el sector agrícola está sujeto a muchas variables y que durante los últimos años hemos visto la importancia de su afectación. Los cambios climáticos durante el año 2015, con el aumento de 0.8 grados centígrados de la temperatura y la falta de agua produce que los cultivos no florezcan. Desde Noviembre los agricultores se preparan para el invierno, para abonar sus tierras, pero las lluvias han sido irregulares, teniéndose veranos prolongados intermitentes, lo cual afecta considerablemente al sector agrícola.

Al mercado ecuatoriano de venta de equipos agrícolas se han incorporado muchas marcas entre ellas provenientes de China, con

precios muy bajos, que resultan muy atractivos para los agricultores, pese a la baja calidad de los productos. Esto ha afectado considerablemente nuestras ventas, sumando los problemas técnicos (calidad) en nuestro modelo SO-435 de venta, han provocado efectos negativos en la imagen de la marca y por consecuencia el posicionamiento de otras marcas competidoras y la baja de las ventas.

Dentro del análisis de las cifras del ejercicio económico del año 2015 tenemos lo siguiente:

- Las ventas netas alcanzaron los US\$ 932.426,47 que representa un aumento del 14.23% frente a las ventas del 2014.
- La pérdida del ejercicio del año 2015 de US\$ 50.230,75.
- Según datos estadísticos del Banco Central del Ecuador, este año se mantuvo una cotización del Euro relativamente estable, con un valor de \$1.12 al 31 de Diciembre.
- La tasa de inflación en el 2015 acumulada terminó con el 3,53%
- El promedio de cuentas por cobrar es de 90 días, que refleja lo difícil que se presentan las actividades comerciales en el sector agrícola.
- ✓ En el año 2016, realizar una capitalización, 180.634,12 dólares
- ✓ Hacer un Plan de Acción para los 3 años futuros de **Solo** del Ecuador, que permita afrontar las cambiantes condiciones del mercado de venta de equipos agrícolas y a potenciales competidores, y lograr la generación de las ventas de la empresa.
- ✓ Invertir en publicidad para posicionar de nuevo a la marca "**Solo**" como una de las principales competidoras de nuestro país.

Agradezco por la confianza y oportunidad brindada durante este año, ha sido un largo periodo de aprendizaje.

Atentamente,



Dr. Marcelo Erazo

solo[®]
SOLO DEL ECUADOR CIA. LTDA.

Firma Autorizada