

ECOLOGÍA Y ENERGÍA ECOENERGY CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DEL GERENTE

FECHA: 02 de Marzo del 2015

En mi calidad de Gerente General de la compañía **ECOLOGÍA Y ENERGÍA ECOENERGY CIA. LTDA.**, me es grato poner a consideración de los señores accionistas el presente informe anual correspondiente al ejercicio económico del año 2014:

1. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2014, la compañía ha tratado de mantenerse en marcha de acuerdo a los parámetros establecidos por la Junta General de socios, habiéndose cumplido parcialmente en el aspecto económico, lográndose mayormente los objetivos de venta propuestos, incrementando el posicionamiento de marca, desarrollo de nuevos productos e implementando la reestructuración en el plano administrativo que tenía por objeto la optimización del personal y su trabajo.
2. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2014, se registró un incremento de alrededor del 6% en ventas con respecto al año 2013. Si bien las ventas en Guayaquil aún no son considerables, se ha tenido un considerable repunte en el área de Supermercados a nivel nacional, incluso resaltando de que en este año no se han registrado contratos con el estado, lo cual en años anteriores fueron importantes. El segmento de estaciones de servicio en Quito, se establece como la mayor cartera y la más estable, fruto de un esfuerzo de consolidación y fidelización de estos clientes. No se ha crecido en el área industrial pues no se cuenta con un personal especializado en el área, sin embargo se ha determinado que los esfuerzos que se realicen se concentren en el segmento de consumo masivo y concesionarios en donde los ciclos de venta son un poco más cortos en relación a la gestión de venta industrial.

3. Respecto al desarrollo de nuevos productos planteado el equipo técnico y de mercadeo trabajó arduamente y se sacaron al mercado:

QUALCO ACONDICIONADOR DE CUERO
QUALCO R7 SILICONA CITRUS PUNC
QUALCO R7 SILICONA FRESA 200ML
QUALCO R7 SILICONA AUTO NUEVO
QUALCO R7 SILICONA PINO 200ML
QUALCO R8 ABRILLANTADOR DE LLA
QUALCO SHINE SILICONA FINA 200
QUALCO TIRES ABRILLANTADOR DE
QUALCO R7 SILICONA CITRUS PUNC
QUALCO R8 ABRILLANTADOR D/LLAN
QUALCO R7 SILICONA FRESA 400ML
QUALCO R7 SILICONA PINO 400ML
QUALCO R7 SILICONA AUTO NUVO 4
KIT DE LIMPIEZA QUALCO

Esta diversificación incluso nos ha permitido el contar con el galardón de "mejor proveedor del año 2014" por parte de la Corporación Favorita, lo cual nos contenta por el mayor posicionamiento de nuestra marca en el mercado. En cuanto a los productos dirigidos para taller el ciclo de venta se complica mucho especialmente porque las compras de los grandes grupos corporativos automotrices tratan de que sus proveedores se encuentren dentro del grupo de empresas hermanas; de todas formas el limpiadores de inyectores para cánister se ha convertido en uno de los productos que más ingresos nos generan. En los insumos de lavada definitivamente se concluye que es un segmento difícil en el que prevalece el precio más que calidad razón por la cual no se ha logrado incrementos significativos de venta en ello.

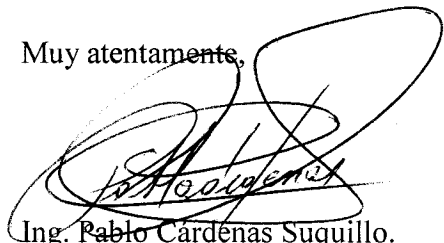
4. En el tema administrativo, se continuó con la optimización de personal, logrando consolidar una nuestra estructura comercial, bajo lo cual se ha fortalecido el mercadeo de nuestros productos, así mismo se ha consolidado la fortaleza de nuestra empresa que incluye la formulación y desarrollo de productos químicos.
5. En el tema financiero contable, se continúa la gestión de un contador auditor externo y un auxiliar interno.
6. Durante el período 2014 se registra un resultado económico parcial, menor al previsto debido especialmente a que no se logró el objetivo planteado en el segmento de concesionarios y talleres por los antecedentes antes expuestos, sin embargo los segmentos de estaciones y supermercados crecieron, lo cual fue muy importante.

Por lo expuesto anteriormente se recomienda a la Junta General de la compañía, que durante el ejercicio económico en curso, se modifiquen algunas estrategias:

- a) Es necesario capitalizar la empresa de tal forma que se sugiere un aporte adicional de los socios que permita inyectar capital fresco y mejorar los indicadores económicos.
- b) Se requiere una diversificación de la línea de productos en todos los segmentos atacados.
- c) Se requiere atacar nuevos segmentos de mercado relacionados con el área de hogar.

Es el deseo de esta Gerencia General que las cosas sigan mejorando para el próximo ejercicio económico y que podamos tener un repunte en las ventas y ante todo receptar los beneficios de la explotación de los nuevos productos que permitan tener una línea más fuerte.

Muy atentamente,



Ing. Pablo Cárdenas Suquillo.
GERENTE GENERAL.