

ECOLOGÍA Y ENERGÍA ECOENERGY CIA. LTDA.

INFORME ANUAL DEL GERENTE

FECHA: 14 de Marzo del 2016

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 2015:

1. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2015, 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 marcha desde hace 3 años en el plano administrativo que tenía por objeto la optimización del personal y su trabajo.
2. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2015, se registró un incremento de alrededor del 6% en ventas con respecto al año 2014. Si bien las ventas en Guayaquil aún no son considerables, se ha logrado obtener un distribuidor en el área industrial que se estima podrá incrementar ingresos debido a esa línea y el siguiente año 2016 podrá atacar otros segmentos en esa ciudad. Se ha tenido estabilidad en ventas en el área de Supermercados a nivel nacional, aún cuando se ha sentido una desaceleración en ventas en esos segmentos en todas sus áreas, igualmente se ha mantenido y ha crecido la participación de mercado en los productos existentes. El segmento de estaciones de servicio en Quito, se establece como la mayor cartera y sigue como la más estable, fruto de un esfuerzo de consolidación y fidelización de estos clientes. En el área industrial si bien aún los ingresos no son tan significativos, con el nuevo distribuidor en Guayaquil se ha conseguido algunos clientes y se espera que se consolide esta gestión el siguiente año, haciéndose énfasis en que el margen de los productos industriales es mayor que en otros segmentos, lo cual resulta atractivo.

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

QUALCO PIKES ADITIVO PARA GASOLINA	125 ml
QUALCO REFRIGERANTE USO AUTOMOTRIZ	1000 ML
QUALCO KIT EFECTIVO (R1 +3R ML)	UND
QUALCO KIT RENUEVA (SHINE 200 ML + R1)	UND
MINIKIT QUALCO (SHINE 100ML+ TIRES 100 ML)	UND
KIT PROMOCIONAL (PIKES+3R)	UND
PROMOCION (REFRIGERANTE+R1)	UND
QUALCO LIMPIATAPICERIA	200 ML
AROMATIZANTE AMADERADO	60 ML
AROMATIZANTE CHOCO MENTA	60 ML
AROMATIZANTE SANDIA	60 ML
AROMATIZANTE FRESA	60 ML
AROMATIZANTE AMADERADO 120ML	120 ML
AROMATIZANTE CHOCOMENTA 120ML	120 ML
AROMATIZANTE SANDIA 120ML	120 ML
AROMATIZANTE FRESA 120ML	120 ML

Esta diversificación nos permitió el mantener las ventas y aplacar el desaceleramiento de las ventas registradas en forma general en supermercados. Se lograron sacar los neutralizadores aromatizantes que corresponde a una de las líneas que más se comercializan en Supermaxi, por lo cual se espera que el siguiente año se consolide su venta y permita generar mayores ingresos. Al igual que el anterior año, 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. Sin embargo la nómina

existente respecto a los ingresos generados denota un exceso, por lo cual para el siguiente año debe tratarse de disminuir la cantidad de personal en todas las áreas y tratar de invertir en maquinaria que no solo permita disminuir el personal de producción, sino incrementar su capacidad dado que se están teniendo problemas de cumplimiento de despachos.

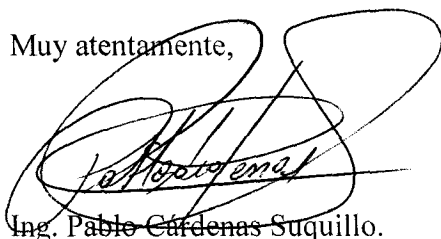
5. En el tema financiero contable, se continúa la gestión de un contador auditor externo y un auxiliar interno. Se ha evidenciado que es necesario ajustar los gastos realizados y tener un mejor proceso que permita controlarlos.
6. Durante el período 2015 se registra un resultado económico parcial, menor 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 permanecieron estables, 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, especialmente en maquinaria de producción, apoyo al mercadeo e inversión para la obtención de registros sanitarios.
- b) Se requiere una diversificación de la línea de productos en todos los segmentos atacados, especialmente para el consumo masivo, priorizando los productos que puedan ser fabricados con las mismas materias primas ya utilizadas y comercializados en los canales existentes..

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.