

## **ECOLOGÍA Y ENERGÍA ECOENERGY CIA. LTDA.**

### **INFORME ANUAL DEL GERENTE**

**FECHA: 23 de Marzo del 2018**

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 2017:

1. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2017, la compañía ha tratado de mantenerse en marcha de acuerdo a los parámetros establecidos por la Junta General de socios. Se ha cumplido parcialmente con éxito en el aspecto económico, lográndose los objetivos de venta propuestos, incrementando el posicionamiento de marca, desarrollando nuevos productos e iniciando una reestructuración de la visión de mercadeo de la empresa enfocada en principios de Neuromarketing y siguiendo con la optimización de la estructura laboral de la compañía.
2. Durante el ejercicio económico correspondiente al año 2017 se han registrado un total de ingresos de 906,453.30 USD que en comparación con los ingresos del año 2016 (686,403.40 USD) representa un incremento de 32% con respecto a este año pasado, de acuerdo a los formularios de declaración al SRI.

Se resume a continuación la gestión realizada en los siguientes canales comerciales y tips a considerar:

- Estaciones Representativas Quito. Se registran ventas ligeramente mayores al año anterior, alrededor de un 5%.
- Estaciones Rurales y Pequeñas a nivel nacional. Esta cartera registra un incremento respecto al año anterior especialmente debido a la comercialización de QUALCO RI ECO en Guayaquil, lo cual implica aproximadamente un crecimiento del 10%.
- Supermercados. Se registra un alto crecimiento alrededor del 50% con respecto al año anterior. Las razones más importantes son la comercialización de ambientales en TÍA y al crecimiento de ambientales, líquidos de frenos y siliconas en SUPERMAXI.
- Concesionarios. Se logró un repunte muy significativo en este segmento de alrededor de un 50%, debido especialmente al consumo del cliente FISUM, específicamente para el proyecto Amarok y complementado con el cliente AYMESA (refrigerante para camiones Hyundai). A su vez el cliente Ambacar ha presentado un crecimiento en ventas de autos de su marca y por consiguiente se han requerido mayor cantidad de insumos.

- ♦ La cartera industrial no ha sido atacada, priorizando las otras, y registrando ingresos similares a los del año 2016.
  - ♦ Los productos de HOGAR, "MI ALIADA", están siendo comercializados por el distribuidor de Royal Prestige, Christian Jácome, segmento que están aún en desarrollo. Se prevé que los ingresos empiecen a ser considerables desde el año 2018.
3. Respecto al desarrollo de nuevos productos planteado el equipo técnico y de mercadeo solamente lanzó en el 2017 los siguientes productos:

DESCRIPCION	TAMAÑO
QUALCO LÍQUIDO DE FRENOS	500 ML
QUALCO 3R ANTIESCARCHA	40 ML
QUALCO ANTIEMPAÑANTE	100 ML

4. La gestión comercial ha incluido un estudio de Neuromarketing que ha permitido establecer 2 arquetipos del consumidor final. Esto posibilitará orientar de mejor manera todas las comunicaciones que se realicen hacia los consumidores. El área de mercadeo cuenta con fichas que describen a cada uno de los arquetipos encontrados.
5. En el tema de estructura empresarial, se ha establecido que los cobros lo realice una persona específica, accionar que se ejecutará con una contratación el siguiente año. De la misma forma se ha decidido que las actividades relacionadas a sistemas integrados sean manejadas de forma aparte de las de producción, por lo cual la persona a cargo ya no tiene dentro de sus actividades la supervisión de producción.
6. En el tema financiero contable, se continúa la gestión de un contador auditor externo y un auxiliar interno. Se ha evidenciado que es necesario tener un contador de planta que nos permita gestionar estas actividades con mayor celeridad, situación que se prevé implementarla el siguiente año.
7. Durante el periodo 2017 se registra un resultado económico que ha cumplido con los objetivos planteados, generándose una utilidad neta de 39,179.88 USD.

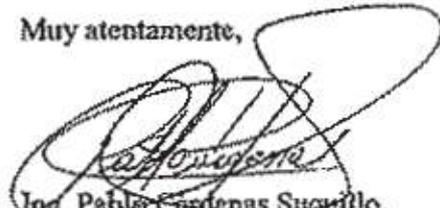
Por lo expuesto anteriormente se recomienda a la Junta General de la compañía, que durante el ejercicio económico en curso, tome las siguientes acciones:

- a) Se ejecuten los cambios en la estructura de personal antes mencionada.
- b) Se mantenga la 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.
- c) Se requiere continuar con el apoyo para la incursión en nuevos sectores de mercado, especialmente en los cuales se pueda utilizar materias primas existentes, presentando alta diferenciación y segmentación que nos permita ser competitivos.

- d) Se incorpore a la oferta de productos, el servicio de mercadeo en el área específico de conocimientos adquiridos durante el 2017, para lo cual incluso se solicita se imparta mayor entrenamiento a las personas del área en mención.
- e) Se incorpore proyectos que saquen provecho al estudio de Neuromarketing realizado y al descubrimiento de los arquetipos, así mismo que se implemente la filosofía de Neuromarketing en el cliente interno de la empresa.
- f) Se debe contemplar proyectos de internacionalización de la marca QUALCO.

Es el deseo de esta Gerencia General que la gestión de la compañía siga mejorando para el próximo ejercicio económico, que se tenga un crecimiento sostenido en las ventas y se logre optimizar los segmentos existentes, que permitan a su vez con mayor libertad trabajar en la diversificación e internacionalización de la marca.

Muy atentamente,



Ing. Pablo Cárdenas Suquillo.  
GERENTE GENERAL.