

INFORME DE ADMINISTRACIÓN CANDLECROSS S.A. EJERCICIO ECONÓMICO 2011

ENTORNO ECONÓMICO:

La economía ecuatoriana durante el 2011, al igual que en el año anterior, se ha visto favorecida por el alto precio del petróleo y el incremento del gasto público. Si bien la economía no ha crecido como se podía prever debido a esta interesante coyuntura, la falta de inversión privada sigue influyendo negativamente en el resultado general, afectando especialmente a la generación de empleo. Las razones para este desempeño no corresponden a este análisis, rescatamos que el crecimiento económico existe, aunque conservador todavía permite pensar en crecimientos en el área comercial.

Siguen siendo preocupantes los índices de desempleo y subempleo, a pesar de la aparente mejoría en los últimos datos. Las previsiones para el 2012 son también optimistas, a pesar de la febril e intensa actividad política, víspera de campaña electoral, que siempre generará preocupación.



RESULTADOS COMERCIALES:

Los resultados comerciales en el 2011 fueron excelentes, a pesar de un incremento en las actividades de la competencia y los comentarios sobre la economía nacional. Nuestra facturación total creció en dos dígitos.

La facturación crece de manera consistente en todos los sku (estándar key unit) de la empresa.

EL crecimiento de Five es muy interesante, y si bien es cierto que la categoría ha crecido de muy buena forma, no es menos cierto que nuestro desempeño es de los mejores de la categoría.

Uno de los grandes inconvenientes que se nos presentan es la vigencia de un reglamento para la publicidad de medicamentos de venta libre y dispositivos médicos, que obstaculiza el ejercicio comercial a niveles ridículos, ya que tenemos que enfrentar la discrecionalidad de los funcionarios encargados de controlar esta publicidad, discrecionalidad que supera todo lo visto antes, cuando recibimos negativas a nuestras

solicitudes sin fundamentos legales y muchas veces con la respuesta: "se sobrentiende" o "es obvio", cuando la Ley no prohíbe que se publique el precio (PVP) y que la Ley de defensa del consumidor promueve su conocimiento o divulgación, para estos nuevos inquisidores no se puede, por su muy subjetivo criterio. Esas son las condiciones y con ellas habrá que trabajar, sabiendo que nos trae muchas limitaciones.

PROYECCIÓN PARA 2012.-

Como ya indicamos, Cellasene fue un problema para el 2011 y lo será también para el 2012, sin embargo, debemos esforzarnos con los otros productos. Creemos que se pueden seguir mejorando los resultados en productos propios y ojalá nos compense la pérdida que vamos a tener en Cellasene. Por lo pronto lo estamos usando como herramienta de bonificación para incentivar a los clientes de nuestros productos propios.

Debemos pensar en penetrar nuevos canales y reforzar nuestra acción en KA. Esperemos que en este año ya podamos lanzar la nueva línea, eso nos dará un nuevo y refrescante impulso en el mercado. Pensamos que en el 2012 podremos reiniciar el trabajo en Dentaltech, que lo mantuvimos con un muy bajo perfil, debido a las limitaciones para importar por las cuotas establecidas hace dos años para las importaciones que en este caso nos afectaron, pero una vez que esto ya no es un problema, podremos continuar con nuestro trabajo. Tenemos algunas novedades para el mercado dentro de esta línea, que pensamos van a ser de gran ayuda.


Mariela García Monsalve
GERENTE GENERAL
CANDLECROSS S.A.

