

INFORME DE ADMINISTRACIÓN CANDLECROSS S.A.
EJERCICIO ECONÓMICO 2014

ENTORNO ECONÓMICO:

El entorno económico que le tocó a las empresas en el 2014 fue bastante complejo. Se empezó el año con el establecimiento de restricciones para las importaciones. Para el efecto, las autoridades, en este caso el INEN y la nueva agencia de control del MSP, denominada ARCSA, actualizaron normativas, requisitos y demás, sorprendiendo a más de un importador con producto ya en puerto y teniendo que hacer frente a nuevos requisitos, para algunos imposibles de conseguir. Los resultados fueron importantes, pero no lo suficiente para hacer frente a lo requerido para contrarrestar la caída de los precios de petróleo y su pernicioso efecto en la balanza de pagos.

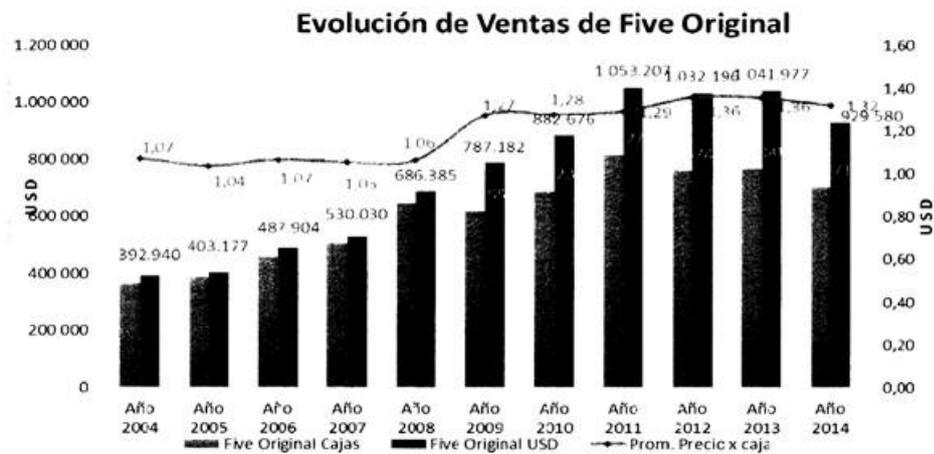
Los precios del petróleo cayeron, tal cual estaba pronosticado y las consecuencias de esta caída complican de manera importante el panorama económico. El Estado ya no tiene el flujo para hacer frente a su presupuesto, esto afecta al desarrollo normal de sus actividades, tanto en la parte de inversiones, que se verán muy afectadas, como en los gastos normales u ordinarios. Proveedores impagos, contratos que no se cerraron y demás actividades que pasan a ser inexistentes. Todavía, al cierre del año, no se notan las verdaderas consecuencias de las restricciones económicas que se van a sentir.

El año acabó con la noticia de las nuevas salvaguardas, léase incremento en las partidas arancelarias, que nos lleva a esperar el incremento de las partidas en un gran número de productos.

Por estas razones podemos concluir en que el entorno del 2014 fue todavía favorable, con la certeza de que los próximos años, por lo menos dos, serán muy difíciles para las actividades económicas.

RESULTADOS COMERCIALES:

Los resultados comerciales en el 2014, en FIVE fueron regulares. Las nuevas presentaciones de FIVE SKIN Y FIVE STEEL nos ayudaron a contrarrestar los efectos de la pérdida de LB en nuestro portafolio, cada una de estas dos presentaciones logró alcanzar los primeros lugares de las subcategorías, donde compiten.



En este año se concretó un cambio importante en la estructura de distribución. Se cambió la forma de comercializar a través de nuestros distribuidores, que antes actuaban más como comisionistas, sin total responsabilidad sobre el inventario recibido. Esto cambió y esperamos que a pesar de un período de nivelación, se logre un resultado más profesional, tanto en servicio, como en penetración.

Los resultados de eurotest plus han sido modestos.



PROYECCIÓN PARA 2015.-

Se ha trabajado mucho en el diseño de la nueva familia FIVE y los resultados son excelentes.

Se espera lanzar en el 2015 las nuevas presentaciones HOT y XL, ojalá para los primeros meses. La aceptación por parte de los ejecutivos de las principales cadenas ha sido muy positiva.

El lanzamiento en Perú ha ido despacio, hemos logrado codificar en los principales clientes corporativos y se ha hecho una introducción modesta de los productos en pequeños mercados. Hemos tomado la decisión de salir con producto de TNR en Perú, lo que nos obliga a esperar los nuevos registros sanitarios ya un retraso de varias semanas en el 2015.

La inversión en publicidad está orientada a internet y redes sociales, por su eficiencia y menor costo.


Mariela García Monsalve