

INFORME GERENTE GENERAL TARSIS S.A. 2010

Antecedentes

El 2010 fue un año de crecimiento y consolidación empresarial, pese a que al parecer vienen tiempos difíciles a nivel empresarial, por el tema político y estabilidad de capitales, nuevas leyes y escenarios no claros a nivel empresarial, Tarsis S.A. en este año de operaciones cumplió implementando una visión de crecimiento y desarrollo.

El ejercicio 2010 de la compañía tuvo operaciones comerciales manteniéndose en el mercado de retail en los circuitos de autoservicios, tiendas departamentales y cadenas de farmacias con las mismas líneas cosméticas y reduciéndose en líneas por cierre de contratos de representación internacional donde el principal capital se centro en la inversión de registros sanitarios y estructura comercial como el merchandising en puntos de venta y marketing para el desarrollo de su marca de cosméticos.

Actualmente la empresa ha expandido su operación con la fabricación de productos propios, los mismos que salen de manera lenta en la competencia de marcas importadas.

Transfondo histórico de la Empresa.

TARSIS S.A debe su nombre a una importante ciudad hebrea que dedicaba parte de la producción comercial a sostener obras para Dios, nosotros tenemos como fin ayudar con parte de nuestra recaudación a misiones locales ecuatorianas.

TARSIS S.A es una empresa joven conformada de capital familiar, surge con la reunión de la experiencia de empresas multinacionales en el año 2001, los principales accionistas lograron reunir el expertise del mercado cosmético para su formación con el fin de representar marcas de prestigio mundial.

Cabe mencionar que su Gerente General fue el Gerente del Grupo L'Oreal por algunos años, el mismo que tuvo resultados probados en Ecuador, con crecimientos anuales superiores al 120%. Como parte del equipo su Gerente Comercial es ex Gerente de Marketing del mismo grupo y se encuentra su formadora Técnica ex Avon - Oriflame, el Presidente de la compañía tiene una gran experiencia con más de 30 años dirigiendo empresas de importancia mundial. En conclusión TARSIS S.A es una compañía joven con experiencia y conocimientos del mercado local.

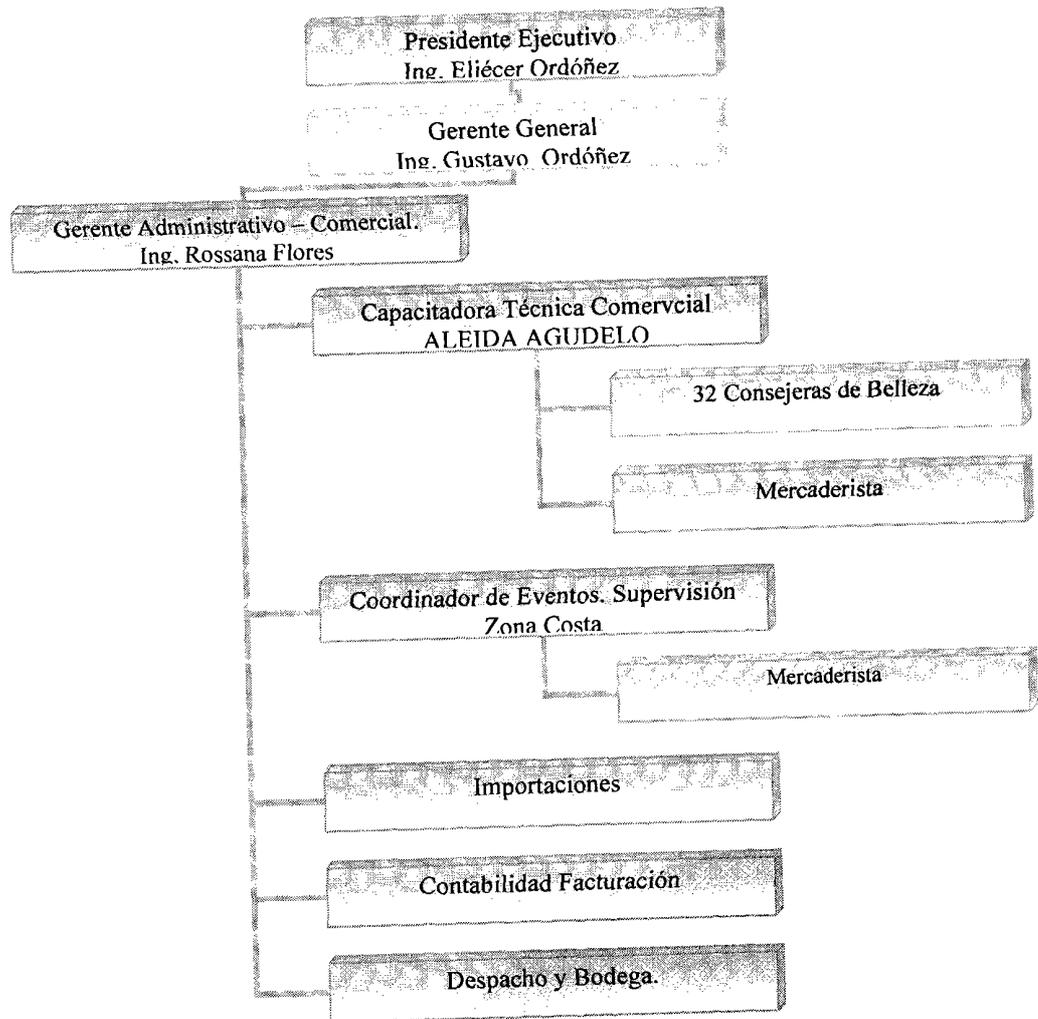
TARSIS S.A es constituida en el año 2001 como una Sociedad Anónima totalmente legalizada en la Superintendencia de Compañías y Socios Activos de la Cámara Comercio de Quito desde enero del 2002.



Se dedica actualmente a la importación, comercialización y representación de la marcas de cosméticos y de belleza: ONLY YOU parte de Laboratorio de Cosméticos Vogue S.A. de Colombia, Pamela Grant de Laboratorios City de Chile, CAPILATIS de Argentina, Paris Presents de los USA y GA.MA de Italia

Su estructura organizacional es la siguiente:

Siendo un grupo terciarizado y otro directamente de nuestra nómina.



Territorios Cubiertos por la empresa:

Tarsis S.A. se encuentra únicamente en el Ecuador, su distribución es a nivel nacional en los dos mercados de distribución masiva y autoservicios.



El Ecuador se divide comercialmente en dos zonas geográficas COSTA y SIERRA, su población es de 12 millones de ecuatorianos de los cuales el 40% esta concentrado en las zonas urbanas y el resto en pequeñas ciudades circundantes a las zonas rurales con una población indígena y campesina importante.

Las principales ciudades son: Quito (provincia de Pichincha), Guayaquil (Guayas), Cuenca (Azuay)

Para detalles acerca de su población económicamente activa y censos en general visitar <http://www.inec.gov.ec>

De igual manera adjuntamos análisis macroeconómico del Ecuador (archivo adjunto), para mayor información consultar <http://www.bce.fin.ec>

Estructura De la Compañía con énfasis en la parte comercial:

TARSIS S.A tiene al momento un equipo de personas bien entrenadas en los principales puntos de venta del Ecuador.

Nuestras marcas Only You y Pamela Grant ha ensamblado muebles de autoservicio (DISPLAYS) en 56 de los principales puntos de venta, siguiendo muy de cerca al trabajo desempeñado por marcas internacionales como Maybelline y Revlon. Ocupando ONLY YOU Y PAMELA GRANT en muchos puntos de venta el primer o segundo lugar en ventas.

Equipo Comercial

GERENTE GENERAL

GERENTE COMERCIAL

01 CAPACITADORA TECNICA - COMERCIAL

01 COORDINADOR DE EVENTOS- SUPERVISOR GUAYAQUIL.

02 GESTORAS DE PUNTO DE VENTA. (MERCADERISTAS - REPONEDORAS) VER FUNCIONES ADJUNTAS - OUTSOURRING

35 CONSEJERAS DE BELLEZA COSMETICA. - OUTSOURRING

04 SUBDISTRIBUIDORES CON SU PROPIA ORGANIZACIÓN Y FUERZA DE VENTAS.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

Nuestra empresa realiza una distribución masiva en los siguientes canales, de acuerdo al posicionamiento del producto, abarcando los niveles socioeconómicos: AB - BC.

1. Tiendas Departamentales
2. Farmacias
3. Autoservicios
4. Distribuidores
5. Subdistribuidores

Historial de Ventas y porcentajes por región geográfica y canal de distribución.

Dado que somos una empresa nueva nuestras ventas empezaron este año, no tenemos un histórico de años pasados.

El balance arrojó una utilidad luego de muchas inversiones en el mercado como:

- Exhibidores en puntos de venta
- Registros Sanitarios y de marca
- Adecuación de oficina y bodega
- Contratación de impulsadotas Free lance y terciarizadas
- Importación de productos.

% por región Geográfica del Ecuador:

40% del consumo Región Costa, 60% región Sierra

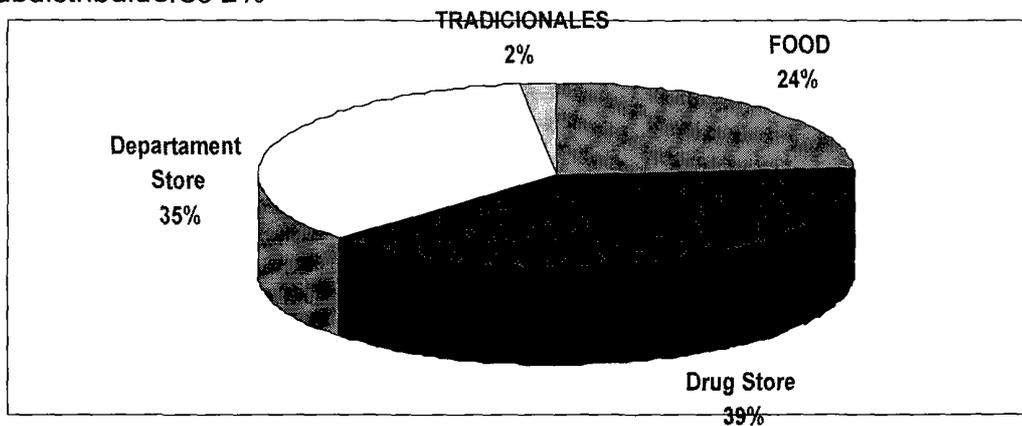
% por canal de distribución:

Tiendas Departamentales 35%

Farmacias 38%

Supermercados 24%

Subdistribuidores 2%



PLANES FUTUROS 2008.

Este año la empresa ingresará a nuevos segmentos de la cosmética capilar y accesorios siendo nuestro objetivo utilizar la misma estructura comercial y el

mismo canal de distribución , planeamos crecer el 2011 un 5% sobre el 2010. Pese a la mala expectativa generada por el actual presidente de tendencia izquierdista extrema y con vinculos con países del mismo esquema y con poco o nada apoyo para el nivel empresarial inversor del país.

El plan comercial marketing de la compañía fue presentado a la junta a finales del 2010 y fue aprobado por mayoría de votos.

Atentamente,



Ing. Gustavo Ordóñez
Gerente General

