

INFORME DE GERENCIA

Señores
Socios
BRIZ CHEMICALS CIA. LTDA.
Ciudad.

1 - OPERACIONES

La Compañía fue constituida el 30 de septiembre de 2004 como BRIZ CHEMICALS Cía. Ltda.

De acuerdo con los estatutos, La Junta General de Socios del 30 de agosto de 2004, resolvió el Objeto de la misma en: UNO la importación y exportación de toda clases de bienes, productos y materias primas para la industria y el comercio. DOS la distribución y comercialización de toda clase de bienes, productos y materia prima para la industria y el comercio. TRES La prestación de servicios de arrendamiento, post-venta, venta, mantenimiento, y reparación de toda clase de bienes, productos y materia prima para la industria y el comercio.

Desde Inicios del 2006 se registraron descensos en el precio del petróleo y sus derivados. En el caso de los monómeros estos lograron una contracción en el precio del 15 al 20% durante el 2006. Nuestros inventarios cada mes bajaban de valor en el mercado.

2 - PROVEEDORES Y REPRESENTACIONES DE BIENES, PRODUCTOS Y MATERIA PRIMA.

BASF CHEMICALS CORPORATION.- Logramos retomar la operación con este proveedor a partir de Abril del 2006. Obtuvimos una línea de crédito de usd \$ 50.000 a 90 días, sin garantías. Esta línea significó el 15% de nuestra operación, redujimos nuestra presencia con esta marca en un 60% a consecuencia de su lenta reacción para generar alianzar y retomar el mercado.

CLARIANT.- Con este proveedor incrementamos nuestra presencia en el mercado en un 177%, incrementamos nuestra línea de crédito a usd \$ 180.000,00 y crecimos en un 77% comparado al año anterior.

INVESTIGACIÓN Y DESARROLLO DE NUEVOS NEGOCIOS. Durante El año visitamos a la planta de Sofivo, asistimos junto con nuestro presidente. Actualizamos el mercado en el segmento nacional de leche en polvo y entregamos las respectivas muestras para evaluación en los clientes definidos. Los resultados de este anteproyecto exige un incremento en el capital operativo de usd 50.000.

3.- DEFINICIÓN DE ESTRATEGIA POR TECNOLOGÍA

Identificamos los estándares del mercado y definimos los productos y la estrategia a seguir al corto, mediano y largo plazo. Y las etapas de implementación, con los productos identificados a través de las representaciones señaladas.

4.- VENTAS POR PROVEEDOR, VOLÚMENES, VALORES, MARGENES Y RECUPERACIÓN

proveedor	tma	tma %	usd \$	usd \$ %	GM \$	GM \$ %	GM %	Retorno
Basf	46,9	11%	96,4	15%	22,3	23,1	24%	57,2
clariant	366,1	87%	514,4	81%	67,4	13,1	73%	61
Otros	7,1	2%	24,6	4%	3,1	9,3	3%	60,6
Total	420,1	100%	635,4	100%	92,8	14,6	100%	65,5

Logramos incrementar nuestra operación en un 17%, un 0,6% a consecuencia del incremento en el precio y un 16,4% por incremento en el volumen, Redujimos en 4 puntos nuestros márgenes brutos vs. el 2005. Aunque la operación con Basf cayo en 53%. Logramos con Clariant recuperarla y sobrepasar hasta lograr el incremento del 177%.

Durante todo el año la recuperación de la cartera se mejoro en un 25,2% pasando de los 87 a los 65 días ponderados de recuperación. Esto castigo la rentabilidad bruta ubicándola en el 14,6%. Las cuentas por cobrar a nuestros clientes al cierre del año fueron de usd \$ 156.106,37 (ciento cincuenta y seis mil ciento seis con 37/100 dólares americanos)

5.- BODEGAS Y DISTRIBUCIÓN.-

Al cierre de este ejercicio fiscal y año calendario disponemos de 2 bodegas de distribución e incrementar a 2 bodegas a consignación a nivel nacional, 1 en Quito y 3 en la ciudad de Guayaquil.

Tenemos la capacidad de despachar en 24 horas a nuestros clientes ubicados en la ciudades de Quito y Guayaquil y max. 72 horas para los clientes que se encuentren ubicados en las ciudades de Cuenca y Quevedo.

6.- OFICINA ADMINISTRATIVA Y COMERCIAL.-

Esta ubicada en la ciudad de Quito, en el edificio Proinco - Calisto, noveno piso, Oficina 901, Desde este espacio generamos y ejecutamos las tareas administrativas, contables, servicio al cliente, técnico y comerciales respectivas, soportados en personal y servicios tercerizados, en las áreas comercial, técnico, marketing tecnológico, logístico, jurídicas, contables y de auditoria interna. Para el efectivo cumplimiento de este compromiso dotamos de los muebles y enseres, equipos, herramientas, sistemas de computación y telecomunicaciones y espacios, nuevos y usados, algunos de nuestra propiedad y otros en alquiler.

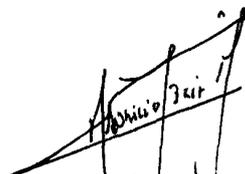
7.- PROVEEDORES DE SERVICIOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS.-

En la actualidad estamos operando todos nuestros requerimientos en materia financiera a través del Banco de Pichincha, institución que esta por cumplir 100 años y que posee oficinas de representación, en la región Andina, ya sea a través de Bancoldex de Colombia y otros en Perú. Logramos contratar la provisión del servicio de información crediticia a través de MULTIBURÓ, Información actualizada de la situación crediticia a consultar de cada cliente, gerente actual y potencial de la compañía.

8.- UTILIDADES, CAPITAL SUSCRITO, PAGADO Y CAPITALIZACIÓN DEL RESULTADO DEL 2005.-

El resultado final del ejercicio deja una rentabilidad de 1% de las ventas antes del evit. Esta cifra nos obliga a reducir los costos de distribución y cumplir con aquellos negocios del 15% de rentabilidad mínima, para cubrir gastos.

Quito, a 31 de Diciembre de 2006.



MAURICIO BRIZ M
GERENTE