



COMERCIAL CHEM K-LITY Cia. Ltda.

INFORME DE GERENCIA #0212

1 de Febrero de 2009

Señores
JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
Presente.-

Estimados miembros de la Junta, hemos culminado un nuevo periodo de gestión en la que hemos pasado muchos inconvenientes y desafíos; hemos aprovechado oportunidades brillantes y así también hemos dejado pasar otras. Quizás por las limitaciones propias de la microempresa, una podría ser falta de capacidad económica de nuestra empresa, o también la falta de infraestructura física, o quizá nuestra falta de visión, preparación y experiencia.

Sin embargo para quien preside y quien gerencia la empresa, ha sido un periodo crucial que ha mejorado la calidad de nuestro trabajo, no solamente en la imagen de la empresa sino en la calidad cualitativa y cuantitativa de los productos, llevados siempre a conseguir la fidelidad de nuestra importante cartera de clientes.

Hemos desarrollado proyectos de expansión, que esperamos conseguir mejorar nuestra cobertura y canales de distribución. Las actuales experiencias nos han demostrado que el país todavía tiene visos de mejoramiento en la estabilidad que se requiere para invertir en nuevas, propias y solidas aunque pequeñas estructuras de comercialización para nuestras líneas.

Un papel importante juegan las investigaciones que se realicen, para obtener resultados de competencia, posicionamiento, participación, medición de calidad, y algunas otras variables de producción como importación, cupos de materia prima, así como también la fluctuación de los precios de nuestros proveedores, lograremos negociar estabilidad y seguridad en estos temas.

En Ventas hemos sufrido la crisis en menor grado, al punto de tener índices económicos favorables pese a la recesión generalizada que tenemos. Fruto de ello ha sido, el freno que hemos puesto en continuar trabajando con algunos clientes morosos que incluso han dejado grandes montos de deuda con empresas del mercado.

El resultado presentado en el balance que adjunta este documento es categórico en señalar, el rumbo que pretendemos darle a la empresa; estamos seguros que será el inicio de nuevos días, llenos de retos, problemas, conflictos y desafíos, oportunidades y desosiegos, grandes y pequeños negocios; lucharemos entonces para mejorar y conseguir tener todas las herramientas necesarias, apoyados en la capacidad intelectual de sus miembros, sumando manos que pongan fe en nuestro trabajo.

Entrando en materia, el saldo de bancos permite lograr un mejor equilibrio sin endeudamiento a largo plazo, sin carga financiera que merme posibilidades y, nos permita tomar decisiones económicas importantes en temas como importaciones, pagos a proveedores, etc. Hemos incorporado gracias al apoyo de los socios, algunos activos que permitirán mejorar nuestro tema



CHEM

soluciones limpias en tu ambiente..!

logístico, nuestros pedidos llegaron de acuerdo con nuestra filosofía, afianzaremos mas nuestras seriedad y compromiso con nuestros propios valores de servicio, calidad y precio.

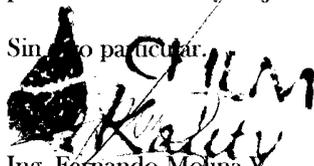
A comparación del periodo anterior hemos mejorado invirtiendo, pese a muchas críticas constructivas de los socios, eso nos ha dado mayor luz y mejor argumento para fomentar nuestras determinaciones. Claro esta que los aportes y préstamos de los socios todavía están a la espera de ser cancelados, ahora hemos cambiado el color de las cifras a saldos positivos que aunque sean pequeños son importantes por la reducción que ha significado desde nuestra apertura. Sin duda que la gestión realizada y la confianza entregada por los socios será compensada transparentemente.

Las relaciones comerciales con proveedores es mas solida, nos han extendido crédito por nuestra puntualidad y los precios siempre son competitivos comparados con nuestras alanzas del exterior. Los factores adyacentes en el tema de importación muchas veces no representan un significativo índice diferencial con el que conseguimos en el mercado.

Sabemos que la exigencia en el tema ambiental es la prioridad UNO, asi como también los pasos a seguir en el tema de merchandising, la colocación de productos en cadenas de supermercados y tiendas de expendio, retos que ahora los visoramos mas cercanos.

No me queda mas sino agradecer su confianza que será retribuida con trabajo y responsabilidad por hacer aun mas y mejor nuestra gestión.

Sin otro particular.


Ing. Fernando Molina Y.
GERENTE GENERAL



SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

14 MAYO 2010

OPERADOR 22
QUITO