

15737

**INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE LA COMPANIA
QUIMICA INDUSTRIAL MONTALVO AGUILAR QUIMASA S.A. A LOS
ACCIONISTAS SOBRE LOS MOVIMIENTOS DE LA EMPRESA DURANTE
EJERCICIO FISCAL 2008**

Quito DM, Abril 28 del 2009

Señores:
ACCIONISTAS
Ciudad.-

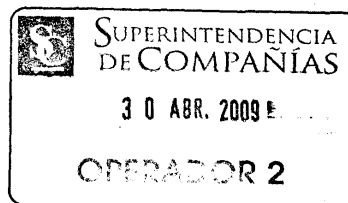
Dando cumplimiento al Art. 433 de la Ley de Compañías y la Resolución No. 92-1-4-3-0013 de dicha entidad de control, pongo en conocimiento a los señores socios el informe de mi gestión, correspondiente al ejercicio económico comprendido al treinta y uno de diciembre del dos mil ocho.

El ejercicio económico 2008 se caracterizó por el referéndum para la aprobación del nuevo proyecto de constitución.

Las operaciones de la Compañía se han desarrollado conforme a las condiciones proyectadas, el incremento en ventas con relación al año anterior fue del 72%. En la parte comercial, durante el 2008 se abrieron locales de venta directa en la costa del país; se instaló oficina y bodega en la ciudad de Cuenca, la tercera más importante del país desde el punto de vista comercial.

Las ventas reflejadas fueron de acuerdo con los presupuestos esperados y con una rentabilidad del 25% podemos decir que se han logrando los objetivos para el año 2008, sin embargo cabe mencionar que el margen bruto decreció en el último trimestre del año debido a la baja de los precios en el mercado internacional.

Es digno destacar el esfuerzo de la fuerza de ventas que a pesar de existir factores negativos, sobre todo en el último trimestre del año, debido a la crisis financiera internacional, y la caída de precios internacionales, han sabido salir adelante, con lo que los ingresos operativos crecieron según lo presupuestado.



En cuanto a lo relacionado a temas tributarios y societarios cabe mencionar que la Compañía se encuentra al día con todo este tipo de obligaciones.

En lo relativo a resoluciones de la Junta General de Socios, las disposiciones se han cumplido en forma íntegra.

En mi calidad de Gerente General, para cumplir los objetivos del siguiente año, me permito sugerir las siguientes recomendaciones:

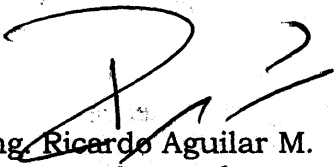
Ampliar estratégicamente nuestra capacidad de comercialización lo cual significa realizar estudios de mercados con la finalidad de segmentar las fuentes de ingreso de la Compañía.

Trabajar con la fuerza de ventas con la finalidad de lograr mayor lealtad y fidelidad de los clientes.

Disminuir las cuentas incobrables a través de acciones preventivas como políticas y procedimientos y correctivas como son el gestionar acuerdos de pago.

Esperando de esta forma haber cumplido con el delicado encargo de administrar la Compañía, reitero mis agradecimientos por la confianza consignada, y me suscribo de ustedes.

Atentamente,



Ing. Ricardo Aguilar M.
Gerente General

