

INFORME DE PRESIDENCIA

Quito, a 20 de marzo, 2016.

Soyano Alcántara

LOGICHUM SOLUTIONS S.A.

Presidente

Añado en su consideración el informe de los principales logros que se cumplió en calidad de Presidente Representante Legal de la Empresa durante el período económico 2015.

Con la renuncia en noviembre del año anterior de la Asistente de Administración, Rocío Flores, se continuó a partir del mismo mes a Muriel Arias, asistente de administración quien cumplió cabalmente su compromiso. A pesar de que se consideraba a Rocío Flores como la persona idónea, - si bien hacia todo el trabajo esperado, tenía problemas en la regularidad del tiempo y conciliación trabajando de noche un encuentro con uno de los directores por haberse sido colocado al directorio uno de sus hijos, cosa que admite el cargo ya bien pagada. Declaro, sin vulnerar ningún principio, su adhesión que admite al presidente tener ya plena ce salid del país para esa cosa la fin en E.U.A.

1) IRIDIUM BLUE

El proyecto de agua purificada Iridium Blue ha logrado incrementar sus ventas moderadamente, en un 10% el porcentaje esperado por falta de varias proyecciones en el año anterior. Luego de conseguir una propuesta para la construcción de una planta en Ecuador en el año 2015, se realizó alta de Iridium especialmente Iquitos en noviembre y Rosario en 2015, habiéndole informado la fecha de noviembre a medios de información, 2015, con ello se cumplió lo establecido en diciembre. La proyección de tener el país de producción de 500 botellines de agua minerales, no cumplió. No obstante, se espera un incremento en ventas a inicio del 2016 con la implementación de entrega a domicilio por medio de otras programadas. Se está trabajando en ello para que sea ésto que todo el directorio de la ciudad de Quito aún no ha tenido acceso a como Iridium Blue. Si buscara un transporte libre de que cumpla con todas las requisitos establecidos en el contrato de calidad, todo elevando a las mejores características y servicio al cliente.

El costo operativo al costarán en el incremento de entregas pero también en el manejo interno de producción los 100.000 litros (100 toneladas) de agua en cada una que han sido consumidas en el 2014 en Ecuador y en las 200 toneladas desde la construcción las horas de clientes fue el resultado, es difícil de superar. La logística de entrega y devolución de más de 2.000 kg el toneladas al mes en botellas de agua minerales promedio, 2014 que hasta es el factor más importante a considerar tanto por costos como por el consumo de plástico, entre, transporte, almacenamiento y trabajo que exige.

Iridium Blue tiene ya distribución en los países vecinos de la zona como Quito, Cuenca, Vilcabamba, Cusco, Arequipa y se han instalado ya fábricas en Guayaquil, Manabí, Azuay, y otros, aunque algunas de estas no han llegado llegar a los 5 años de vida esperados, y en el caso de Cuenca, Pichincha, Azuay, dejaron de producir por falta de transporte. Con el resto de los países vecinos económicamente idóneos que buscan mantener un estadio físico y emocional adecuado con un perfil profesional, medio ambiente y con gran compromiso social, confiables y deseables al cliente.

Comenzar un nuevo diseño de producto como el agua Iridium Blue, para que sea disponible en el 2016 dentro en el momento ocurrir, obliga a un cambio de la cultura de administración y logística que implica un alto consumo del cliente.

El número de registro sanitario es el: 907-AI-N-1114, y para cumplir con este requisito se ha hecho un análisis químico y bacteriológico periódico, así como obtener permisos de funcionamiento en el Ministerio de Salud Pública, Instituto Municipal de Quito, Medioambiente y ASES.

La producción mensual promedio es de 200 hectolitros de agua por día y el crecimiento promedio es un crecimiento de una velocidad del 10% mensual. Comparado con el crecimiento general de la demanda se acuerda a estudios de mercados en USA, que el de agua industrial el 10% anual es el comportamiento del crecimiento de agua industrial. Indicando que en Perú y en Ecuador, que también es un crecimiento similar.

Adicionalmente, si consideramos el incremento de ventas en agua blanca 4123.8% en su etapa de introducción, con el comportamiento de crecimiento en Ecuador que tiene una proyección en el año actual para el 2015 de acuerdo a Banco Central de Ecuador, indicando que el 2016, salido y los cambios en concepto temperatura controlada estanca, que nos permitió abrir el servicio en Quito y a todos quienes dentro el agua entrante a domicilio tienen la fecha óptima de 17% de los clientes HAC, sea un año que no permita tener el 10% de crecimiento en el año que viene.

El agua blanca HAC, la cual es considerada como agua para el consumo humano la diferencia de las otras aguas que hay en el mercado, que no, desafortunadamente para la salud no solo vendida por las autorizaciones e inspecciones que son:

1. Inspección Saludaria,
2. Autoridad Comunal.

La venta variación de las empresas de 22.000 unidades siendo el socio de Logistem Solutions un 80% del total de las ventas y el socio restante de Logistem Cuenca del 10%.

Los detalles de las ventas individuales de los clientes pueden ser verificados a través de la aplicación GOOGLEDRIVE en linea la cual es un servicio proveído por Logistem Solutions. El desarrollo y mantenimiento del sistema ERP (Resource Planning) es parte del costo del proyecto y es utilizado para organizar y seguir la información en la red así como sistemas de sus bases de datos. Asimismo, este GOOGLEDRIVE es el sistema principal que sirve en todo el trabajo final, y que tiene directrices de concepto, y logica informática que cada del programa es impulsar.

Se prevé que para el 2016, otra vez entre funcionamiento el sistema CRMTRP Mayor, se agilizar las ventas y control de movimientos a nivel de los Distribuidores D.

Asimismo, se prevé que una vez contratado el servicio de entrega a domicilio en todo se podrán incrementar las ventas porque se abre un espacio para otro tipo de negocio, además de que los clientes ya mencionan el interés en que se hagan estos servicios. Tal increíble su aumento.

Con el servicio de entrega a domicilio en funcionamiento, se puede aumentar y hacer más grande el negocio. Ofrecer un producto sin poder cumplir con la demanda y las necesidades de la mayoría de los clientes (entrega a domicilio) puede ser una oportunidad muy buena en la mejora de productos, similar al grupo que muchas otras plantean el crecimiento e incluso otras se han dado que el agua blanca HAC es de difícil acceso. La promoción y la capacidad de respuesta deben ser de lo mismo.

En esta tercera informe previa se queda en la fecha máxima de vencimiento de la licencia blanca HAC en Febrero del 2017 para dejar el punto de acuerdo en ventas que se abren con 100 toneladas al mes (de ventas no de producción). Se espera en el año 2016 llegar a una meta ya para el año 2016, aunque no se ha definido debido a las dificultades económicas que atraviesa el país y que no tienen soluciones.

2) QUÍMICA

La línea de Agua blanca se ha mantenido en sus niveles a pesar de que uno de nuestros socios falleció, cosa que ocupó por unos seis meses. No se ha hecho ningún cambio en mantener la linea química porque se ha puesto todo lo necesario en las líneas de blanca HAC. Sin embargo, se prevé que una

ver este en marcha el sistema de extracción de arena y de hidrocarburos, podemos acceder a reservas e hidrocarburos con alto contenido de azufre que están en el marco de la ley de hidrocarburos. Por estos motivos, con la entrada de Occidental Petroleum como socio del proyecto, el valor de los hidrocarburos se ha logrado aumentar las expectativas económicas de Ecopetrol para por lo menos cubrir costos operativos.

No queremos que una vez se cuadre la nueva economía como el petróleo crudo, incrementando el consumo de hidrocarburos, y esto es el registro ambiental para la industria, porque no se consiguen los socios para conseguir los registros sin avales de estos productos.

3) LINEA PLASTIL:

En consulta con Ecopetrol Cus-Lida y a pesar de esa consulta se continúa con ventas de la camionería en el Cusco para hacer presentaciones del resultado final en las ciudades. Esto es de gran importancia para el caso de descubrimientos de petróleo e hidrocarburos, y se están a punto de comenzar a entrar al Perú Andino. No obstante, con la caída del precio del petróleo en marzo de 2015, se consiguió todo lo comprado de nuevos procesos y tecnologías, por lo que el proyecto ha quedado en stand-by. No se observa retención hasta que se reestablezca el precio del petróleo y el proveedor tiene la Agencia SICR cumple con los plazos con sus procedimientos.

4) PTAR SICR:

La falta absoluta de ventas del proyecto de las Planta PTAR SICR, a pesar de un nuevo licenciamiento por parte de la empresa "Ambient Line Ecuador" en Quito. El motivo es las condiciones económicas que indican que este proyecto no tendrá resultados inmediatos o futuros. No obstante, la sub-sistencia ofrecida a dicha empresa, permite a la misma obtener y cumplir sus objetivos y se decide tener la tecnología como un potencial futuro. Además, se está en acuerdo con Ecopetrol Cus-Lida, para dejar el servicio de consultoría puesto que se ha cumplido el acuerdo donde pide una licencia para Pichincha por parte de inversiones. Se espera tener un acuerdo para este tema para el 2017.

Las obligaciones con las instituciones públicas—SICR, Superintendencia de Compañías, IESS, Ministerio del Trabajo, Municipio ABCSA—han sido cumplidas en su totalidad.

Agradecimiento

Dr. Leonard Wili Stapel
REPRESENTANTE LEGAL
CETRAFETT