



TextiQuim
CIA. LTDA.

17774

FABRICA DE PRODUCTOS TEXTILES, INDUSTRIALES, INSTITUCIONALES Y AGRICOLAS

Quito marzo 12, 2007

**INFORME DE LA GERENCIA GENERAL CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO
ECONOMICO DE ENERO 1 A DICIEMBRE 31 DEL 2006**

Señores Socios:

En cumplimiento con el reglamento de la Superintendencia de Compañías con relación a los informes anuales de los Administradores publicado en la Resolución No. 93-1-4-3-002 de febrero 2 de 1993 de la Ley de Compañías y sujetándome al reglamento de requisitos mínimo contemplados en la Resolución No. 90-1-5-3-003 de mayo 3 de 1990 de la misma ley, y, con el fin de informar a ustedes de lo cumplido en el transcurso del año de 2005 expongo lo siguiente :

1. En este año no se han logrado los presupuestos de ventas, debido a problemas como aumento de la competencia produciéndose una reducción en las ventas y la consecuente problemática en cobranzas, obligándonos a una depuración de clientes de acuerdo a su liquidez.
2. En cuanto a producto terminado se continuó con las líneas existentes y a finales del año 2006 se logró uno de los objetivos de ventas, lanzar al mercado de consumo masivo a través del detergente doméstico en polvo cuyos resultados se reflejarán en el 2007.
3. Se ha dado fiel cumplimiento a las disposiciones y resoluciones adoptadas por la Junta General de Socios.
4. En este año el balance refleja la realidad, las pérdidas es debido a la baja de clientes por falta o demora en el pago y la presión con la competencia que existe en el mercado nacional.
5. Con respecto a los aspectos administrativos, indico que no se ha presentado problema alguno que afecte a la buena marcha de la Empresa.



TextiQuim

6. El departamento de I&D está diseñado para el área florícola que deberán ser comercializados en el año 2007.

7. Para este año 2007, se incrementará las ventas, diseñando nuevos productos y servicios para todas las divisiones, reforzando el área técnica y de marketing.

8. Para el año 2007 se ha planificado lo siguiente:

- a) Desarrollo de productos para todas las divisiones con reformulaciones.
- b) Buscar mercados internacionales para importar directamente ciertos productos (materia prima).
- c) Implementar nuevos productos para venta en el sector floricultor como materia prima dedicado a suelos.
- d) Introducir al mercado floricultor, fertilizantes líquidos y estabilizantes foliares.
- e) Introducir productos nuevos a nivel masivo utilizando cadenas de distribuidores con experiencia en esta área.

Atentamente,



Ing. Hernán Rosanía B.
Gerente General