

INFORME DE LA GERENCIA A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE INDUSTRIAL QUIMICA ANDINA IQUIASA S.A.

Guayaquil, 30 de marzo del 2007

Señores Accionistas:

De acuerdo a las disposiciones de la Ley de compañías, someto a vuestra consideración el Informe de Gerencia correspondiente al ejercicio económico del año 2006:

1. Generalidades

La actividad principal de la compañía es la fabricación de tubería de pvc, polipropileno, manguera de polietileno y compuestos de pvc para calzado, cable, manguera y perfiles.

2. Análisis de ventas comparativo

En el presente ejercicio los ingresos por ventas ascendieron a \$2'670.732.86 lo que representa un decremento del 7.52 % con relación a las ventas del año anterior.

3. Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

Declaro expresamente que en el desempeño de mis funciones he dado cumplimiento a las disposiciones de la Junta General de Accionistas y Estatutos de la compañía.

4. Análisis Financiero Comparativo

	<u>Año 2006</u>	<u>Año 2005</u>
<i>Índice de liquidez:</i>	0.87	1.11
<i>Margen sobre venta:</i>	3.25%	3.11%
<i>Índice de solvencia:</i>	1.31	1.45
<i>Rotación de Cartera:</i>	16 días	12 días



5. Utilidades

Las utilidades correspondientes al presente ejercicio se detallan a continuación:

Utilidades antes de Impuestos	\$ 86.798.82.
(-) 15% Participación Laboral	(13,019.82)
(-) 25% Impuesto a la Renta	(12.972.13)
Utilidad Neta	<u>\$60.806.87</u>

✓

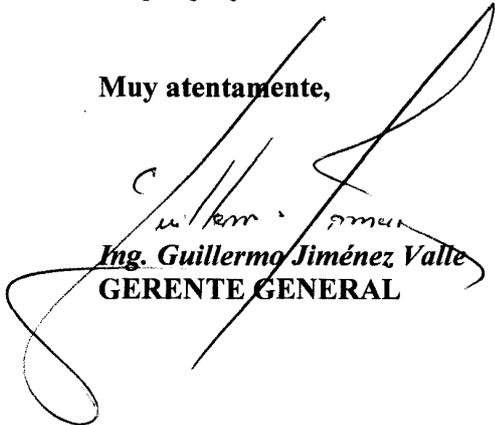
6. Destino de la utilidades

Mi propuesta con relación a las utilidades generadas en el presente ejercicio es que no sean repartidas a los accionistas, sino que, luego de separar el 10% correspondiente a la Reserva Legal, pasen a formar parte del rubro de las Utilidades acumuladas para que en un futuro puedan ser capitalizadas. Si la Junta General de accionistas lo aprueba, en el próximo ejercicio económico esperamos realizar un aumento de capital.

7. Políticas y Estrategias

Para el próximo ejercicio económico esperamos un crecimiento en las ventas no menor a un 5%. Seguiremos con nuestra política de mejoramiento de la productividad y reducción de costos y gastos los cuales como se puede apreciar en los estados financieros se han ejecutando anualmente. Es fundamental el renovar los Sellos INEN para tuberías de PVC que la compañía ha conservado desde hace más de diez años como fundamental para poder efectuar ventas al Estado, Municipios y Consejos Provinciales y ampliar el número de Distribuidores de nuestros productos a nivel nacional(en por lo menos tres mas) para obtener mayor cobertura, presencia en percha y penetración en el Mercado. Es fundamental que los accionistas reforcemos las ventas de la compañía y conozcamos profundamente el mercado que consume nuestros productos. Es necesario también, para atender la demanda del Mercado, invertir en el cambio de camisa y tornillo de una de las extrusoras de polipropileno recuperando la producción horaria de esa máquina en un 50% por lo menos. En cuanto a desarrollo de productos en le transcurso del segundo semestre del 2007 debemos lanzar al mercado la tubería de polipropileno tipo fusión y contar con los accesorios respectivos para ir captando un porcentaje de este incipiente pero potencial mercado para tuberías de polipropileno.

Muy atentamente,


Ing. Guillermo Jiménez Valle
GERENTE GENERAL

