

**INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS  
DE LA CORPORACION INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUIMICAS  
CIDIQ CIA. LTDA.**

Ejercicio Económico del año 2009

A los señores Socios:

En cumplimiento con las disposiciones de la Ley de Compañías, en mi calidad de Gerente General, pongo a su consideración el informe de gestión realizado por la Administración de la Corporación Internacional de Industrias Químicas CIDIQ Cía. Ltda., durante el ejercicio económico del año 2009

A nivel internacional, al igual que en el país, se vivió una fuerte crisis económica, misma que de alguna forma nos ha tocado, toda vez que nuestros productos no son de primera necesidad; sin embargo hemos podido salir de buena forma, toda vez que el resultado del ejercicio económico arroja datos positivos, siendo este año el cuarto con resultados que nos permitirán pensar que estamos por el camino correcto.

En la paleta tradicional de productos que mantiene la empresa, se comienza a sentir la necesidad de incrementar algunos nuevos productos, mismos que satisfagan algunos nichos, tanto en el campo automotriz, como en el campo de uso domestico.

En lo relacionado en la mezcla de la mercadotecnia, podemos manifestar lo siguiente:

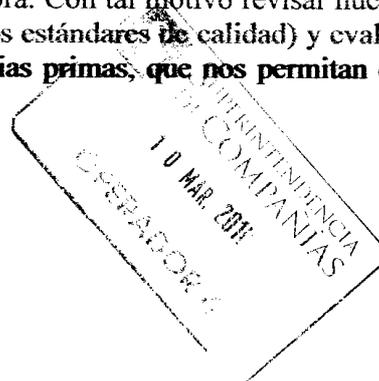
**Producto(s).** en cuanto a la calidad de los mismos, insistimos en producirlos con mejoras de ser el caso y sin afectación al costo final por parte del cliente.

Los nombres comerciales de nuestras líneas de productos, siguen estando bajo el amparo de las patentes del IEPI.

En el presente año propenderemos al incremento de algunos nuevos productos, que consoliden aun más los tradicionales, así como además difundir el uso de algunos ya existentes con campanas promocionales.

**Precios.** Tratar de mantener nuestras políticas de promoción en beneficio de nuestros clientes tradicionales.

A la medida de lo posible, congelar los precios hasta donde nos sea posible, caso de requerir y el de vernos obligados a incrementar los precios por razones fuera de nuestro alcance, hacerlo en forma muy conservadora. Con tal motivo revisar nuevamente nuestro target de proveedores (que mantengan altos estándares de calidad) y evaluar la compra al por mayor de una gran mayoría de materias primas, que nos permitan optimizar costos para trasladarlos a usuario.



**Plaza.** Incrementar constantemente nuevos clientes.

**Mantener buenas relaciones comerciales** con nuestro distribuidor, donde debe conjugarse la trilogía de satisfacción de los involucrados: productor, distribuidor y cliente.

En cuanto a lo relacionado con el transporte, continuar con las entregas directas y a tiempo a nuestros clientes, por lo que se detecta ya la necesidad de comprar una camioneta que supla el arrendamiento a terceros.

Conseguir en forma permanente, los certificados de clientes satisfechos, mismos que nos permiten ofrecer una evidencia de uso por parte de empresas serias con las que trabajamos tradicionalmente.

**Promoción.** Incrementar la fabricación de muestras para ser usadas en nuevos prospectos y acompañar a las mismas con las respectivas hojas técnicas.

Ofrecer el respectivo asesoramiento, modos de uso y optimización del producto; demostraciones in situ y normas de seguridad para el uso correcto del producto.

Procesar combos enfocados a ser usados en el hogar, con precios razonables.

Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio 2009

Durante el ejercicio que ha terminado el 31 de Diciembre del 2009, se ve reflejado el esfuerzo de toda la empresa por mejorar las utilidades.

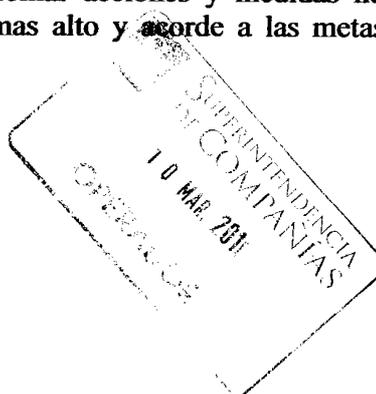
**Esforzarnos por mantener en nuestro target a los clientes tradicionales**, ofreciéndoles además de la calidad de nuestros productos, entregas a tiempo, pesos y volúmenes correctos, con asesoramientos oportunos cuando sea el caso.

**Igualmente, se ha logrado mantener fondos en caja y banco, suficientes que han permitido respaldar las operaciones en el transcurso del año.**

Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el ejercicio económico del 2010.

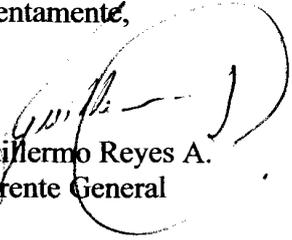
**Es importante guardar la imagen de una empresa que optimiza sus recursos humanos y físicos en bien tanto de la Compañía como de nuestros clientes.**

Con el fin de cumplir con los objetivos que persigue la Compañía, la Administración ha recomendado continuar con la política de tomar acciones y medidas necesarias para presentar un margen de utilidad cada vez mas alto y acorde a las metas impuestas a comienzo del año.



Proyectar y crear nuevos programas en el 2010, con el fin de evaluar la posibilidad de la contratación de nuevo personal que permita incentivar la capacidad de ventas de la Empresa.

Atentamente,

  
Guillermo Reyes A.  
Gerente General

