

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS
DE LA CORPORACIÓN INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUÍMICAS
CIDIQ CIA. LTDA.**

Ejercicio Económico del año 2006.

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 Cia. Ltda., durante el ejercicio económico del año 2006.

Al existir un mercado dolarizado en el país, se comienza a sentir en los clientes un tanto más de tranquilidad, lo que se trasluce de a poco en un incremento de los pedidos, que sin dudar repercutirá en el resultado final y por consiguiente, con la actual infraestructura de la empresa, estimamos llegar a tener el preciado punto de equilibrio, mismo que nos dará los parámetros mínimos requeridos para planificar a futuro.

En relación a la mezcla de la mercadotecnia:

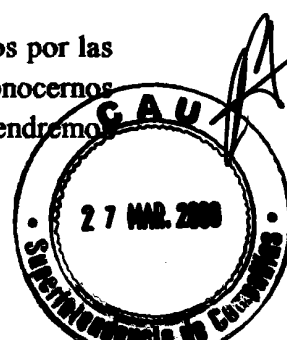
Producto (s).- El abanico de productos que se elabora actualmente, han servido para consolidar algunos clientes con un grado interesante de fidelidad, sin embargo se aprecia la necesidad de innovar y desarrollar nuevos productos para el área automotriz e industrial.

En relación a la calidad de los mismos, seguir buscando mejorarlos día a día, utilizando materias primas de calidad y de proveedores extranjeros calificados, que permitan en el desarrollo de las formulaciones (recetas de fabricación) obtener el resultado óptimo esperado.

Igualmente se requiere optimizar los tiempos de fabricación, por lo que se sugiere la adquisición de una nueva mezcladora de operación independiente, para el proceso de elaboración, especialmente esta sería empleada para la fabricación de el Desengrasante.

En cuanto a la calidad de los productos, debe ser una norma interna el mantener los mejores estándares a la medida de lo posible y sin afectación a su costo, tratar de mejorarlos día a día, que será la única manera de permanecer por largo tiempo en el mercado.

Sigue vigente en cuanto a los diseños y volúmenes, los mismos dictaminados por las costumbres del usuario y preferencias del cliente que ya ha empezado a reconocernos por los tamaños convencionales usados y por ser productos líquidos, nos mantendremos



dentro del sistema métrico decimal, es decir, 4000 cc para un galón, canecas de 5 galones (20 Kilos) y tanques de 220 Kilos o 55 galones.

Nombres comerciales que están amparados por las patentes del IEPI, que siguen vigentes y que también son reconocidos por el consumidor.

La garantía está respaldada por la calidad y eficacia de los productos, con un tiempo promedio de uso de 1 año calendario, desde su fecha de elaboración.

Precios.- En el target actual de clientes, eventualmente se promocionará los productos de compra tradicional, con la bonificación de otros, a fin de darlos a conocer y más aún aquellos que tiene escasa rotación; así como además el bonificar las ventas con promociones tipo 12 unidades + 1 (identificando y valorando las mismas sin que estas incidan sustancialmente en el resultado de los costos.

Seguimos manteniendo una política de competitividad, esto es la venta de los productos a precios razonables y que oscilan en la media de sus similares que se comercializan localmente, pero resaltando la calidad de los mismos.

Insistimos como política de la empresa, que los períodos de pago, no serán mayores de 30 días por parte del cliente, toda vez que requerimos un mayor flujo de caja que nos permita cumplir con las obligaciones contraídas con los proveedores de materias primas.

Plaza.- Efectuar en forma regular, esto puede ser trimestralmente, un chequeo de productos similares, que se comercialicen en el mercado local, efectuando seguimiento de precios, y por nuestra parte controles en las materias primas que nosotros adquirimos al igual que de envases, etiquetas y otros insumos que nos permitan, caso de así requerirlo, tomar medidas oportunas de correctivos de así estimar conveniente.

Implementar como filosofía de la empresa, la trilogía de: Empresa- Cliente- Usuario, con un sentido de Ganar/Ganar.

Mantener certificados actualizados de clientes satisfechos, mismos que nos permitan una oportunidad adicional con posibles nuevos clientes.

Investigar sobre la posibilidad de encontrar distribuidores o mayoristas fuera de la ciudad de Quito, esto es en provincias para tener una mayor cobertura de ventas y presencia con nuestro producto en dichas regiones; la toma de vendedores directos o comisionistas ayudaría sustancialmente en el desarrollo de la empresa y el aumentar el abanico de clientes.

Continuar con inventarios mensuales de producto terminado que permitan cubrir las demandas del mercado al igual que nos permite el no quedarnos sin stock o faltantes en lo relacionado a materias primas.

En lo relacionado al transporte, mantener las entregas directas y a tiempo, a nuestros clientes, mismas que afianzan un sentimiento de cumplimiento y seriedad por parte nuestra.

En caso de requerir la transportación de envases pesados, contratar a terceros pese a la merma de utilidad que esto representa.

Promoción.- Se insiste en la necesidad de contratar uno o más vendedores directos o tipo free lance para la empresa, a fin de tener una mayor cobertura de clientes y por ende un mayor volumen de ventas. Aumentar el target de clientes, seleccionarlos en base a su seriedad y el cumplimiento en sus pagos y además que se encuentren satisfechos con el uso de los productos que fabricamos.

Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio 2006

Durante el ejercicio que ha terminado el 31 de Diciembre del 2006, se observa que estamos muy cerca de obtener el punto de equilibrio para la empresa, trabajar con la suposición de incremento de personal y calcular la incidencia de sus sueldos, comisiones, movilidad y demás beneficios versus los incrementos en ventas que nos permitan lograr los nuevo objetivos para el año próximo.

Consolidar con mayor eficacia los clientes tradicionales, ofreciendo además de la calidad actual de los productos, entregas a tiempo, pesos y volúmenes correctos y ofrecer asesoramientos oportunos caso de así requerirlo.

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

Cumplimiento de las Normas Sobre Propiedad Intelectual y Derechos De Autor

La Gerencia ha impartido verbalmente las instrucciones al staff profesional, de operaciones y administrativo a fin de que se cumplan con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor y se considera que no existen incumplimientos de importancia en este sentido.

Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el ejercicio económico del 2007.

La Administración recomienda tomar los mecanismos necesarios para presentar un patrimonio positivo en la Compañía, con el fin de cumplir con los objetivos que persigue la misma, así como fortalecer la imagen ante terceros y en lo posible se realice un incremento de su capital social en los años venideros.

Para el ejercicio 2007, se deberán realizar nuevos programas y proyecciones a fin de incentivar el crecimiento de la Compañía, basados en estrategias de marketing para mejorar nuestra participación en el mercado ofreciendo los servicios y productos a nuevos clientes y por otra parte mantener una política equilibrada para la reducción de gastos.

Atentamente,



Guillermo Reyes A.
GERENTE GENERAL

BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS
COOPORACION INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUIMICAS CIDIC CIA. LTDA.
ENERO A DICIEMBRE 2006

INGRESOS

VENTAS	<u>6660.08</u>
TOTAL INGRESOS	<u><u>6660.08</u></u>

GASTOS OPERACIONALES

COSTO MATERIA PRIMA	6134.80
---------------------	---------

GASTOS ADMINISTRATIVOS

LUZ, AGUA ,TELEFONO	280.00
DEPRECIACION EQUIPOS	120.00
TOTAL GASTOS ADMINISTRATIVOS	400.00
TOTAL EGRESOS	6534.80
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>125.28</u>
	<u><u>6660.08</u></u>

GUILLERMO REYES
GERENTE

SILVIA HIDALGO
CONTADOR

BALANCE GENERAL
COORPORACION INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUIMICAS CIDIQ CIA. LTDA.
ENERO A DICIEMBRE 2006

ACTIVOS

ACTIVO CORRIENTE	
CRED.TRIBUTARIO AÑOS ANTERIORES	3.29
CRED.TRIBUTARIO ACTUAL	38.97
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	<u>42.26</u>

ACTIVO FIJO

MAQUINARIA Y EQUIPOS	1200.00
DEPRECIACION ACUMULADA	120.00
TOTAL ACTIVO FIJO	<u>1080.00</u>
TOTAL ACTIVOS	<u><u>1122.26</u></u>

PASIVO

PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR COBRAR	596.98
TOTAL PASIVO	<u>596.98</u>

PATRIMONIO

CAPITAL	400.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO	125.28
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	<u><u>1122.26</u></u>

GUILLERMO REYES
GERENTE

SILVIA HIDALGO
CONTADOR