

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

Ejercicio Económico del año 2007.

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 2007.

En el campo automotriz en el país se incrementan las ventas de vehículos; la población opta por la compra de una gran cantidad de los mismos, con lo que en el mercado local se incrementan igualmente las estaciones de servicio, lubricadoras, etc.; lo que para nuestra línea de comercio brinda nuevas oportunidades en las que podemos enfocar algunos de nuestros productos tales como shampoo, desengrasante, siliconas automotrices.

Además con las distintas facilidades crediticias por parte de bancos, de las concesionarias de vehículos, el usuario ha optado por concurrir al mantenimiento de su automotor a lugares en los cuales por el cambio de aceite y filtro del motor obtienen gratis el servicio de lavado, dándose una competencia interesante entre estos prestadores de servicio, en ofrecer una mejor limpieza del auto, el utilizar desengrasante para pulverizar el motor y el empleo de siliconas para embellecer los tableros o partes de vinil o corosil.

Se procedió en este año a la compra de una mezcladora, misma que ha permitido optimizar los tiempos de fabricación especialmente para el desengrasante lo que nos ha permitido el disponer del producto en tiempos más cortos a fin de servir a nuestros clientes en forma oportuna.

En el resultado del ejercicio del presente año se puede observar un leve incremento en las utilidades.

En general la paleta de productos que se están promocionando es mejor aceptada y se están dando a conocer a un mayor grupo de clientes, toda vez que los mismos referido a otros.

En relación a la mezcla de la mercadotecnia:

Producto (s).- Tendremos que efectuar nuevas revisiones, toda vez que los precios de las materias primas se han visto incrementadas en algunos ítems que utilizamos en consideración debemos tomar para los envases plásticos que han sufrido un alza en sus costos.



Con las adquisiciones de materias primas a granel, podríamos obtener mejores precios en la compra de las mismas y que a su vez podríamos transmitir este beneficio de costos igualmente para nuestros usuarios sin tener que incrementar mayormente nuestro precio de venta, lo que permitiría una mayor fidelidad hacia nosotros, con una promesa de venta de calidad a precios razonables.

En cuanto a la calidad de los productos mantenemos como norma interna el mejorar nuestros estándares a la medida de lo posible y sin afectación a su costo.

Los nombres comerciales de nuestra línea de productos siguen estando bajo el amparo de las patentes del IEPI.

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 periodos 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.- Existe preocupación y un mayor grado de compromiso por parte de los clientes, en el empleo de productos biodegradables, lo que debemos tomarlo como una oportunidad, toda vez que la gran mayoría de los insumos que empleamos en nuestros procesos de fabricación, se ajustan a estos parámetros.

Además de las lubricadoras, actualmente, los restaurantes, colegios y demás locales comerciales, cuidan mucho su imagen de limpieza, desinfectando los locales, haciendo desaparecer los residuos de grasas, donde los nichos de mercado se abren aún más para nuestra línea y en especial para el desengrasante.

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

Continuar actualizando los certificados de clientes satisfechos, mismos que nos permiten ofrecer una evidencia de uso por parte de empresas serias con las que trabajamos tradicionalmente.

Continuar con la búsqueda de 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.

nuestros clientes, servicio que afianza un sentimiento de cumplimiento y seriedad por parte nuestra.

En el caso de transportación de envases pesados, seguir contratando a terceros pese a la merma de utilidad que esto representa, y fuera de la ciudad, tarifar este gasto al cliente.

Promoción.- Fabricar cantidades adicionales de producto terminado, para ser utilizado como muestras a los nuevos prospectos de clientes; efectuarlo por segmentos de clientes a quienes queremos llegar, con el fin de hacer conocer nuestros productos en sus características, ventajas y beneficios, para aquellos clientes con interés de compra, preparar igualmente las hojas técnicas del producto de interés por parte del nuevo cliente.

Ofrecerle el respectivo asesoramiento, modos de uso y optimización del producto; demostraciones in situ y normas de seguridad para el uso correcto del producto. Aumentar en forma constante y progresiva el target de clientes, posteriormente seleccionarlos en base a su seriedad y al cumplimiento en sus obligaciones crediticias y además efectuar los respectivos seguimientos de satisfacción con el uso de nuestros productos, que nos permita detectar novedades para los cambios a los que puedan ser susceptibles en espera de mejorar los productos, o determinar nuevas necesidades.

Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio 2007

Durante el ejercicio que ha terminado el 31 de Diciembre del 2007, se observa que tenemos una utilidad mucho mayor que el año anterior, lo que significa que encontramos el camino a seguir para los años venideros.

Trabajar con el supuesto de incremento de personal y calculando la incidencia de sueldos, comisiones, movilidad y demás beneficios, versus los incrementos en ventas y que nos permitan lograr los nuevo objetivos para el año próximo.

Mantener en nuestro target, a los clientes tradicionales, ofreciéndoles, además de la calidad actual de los productos, entregas a tiempo, pesos y volúmenes correctos y asesoramientos oportunos para optimizar los recursos.

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 2008.

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 realizar un incremento de su capital social y económico para los años próximos.

Para el ejercicio 2008, se deberán realizar nuevos programas y proyecciones, como es la contratación de personal, a fin de incentivar el crecimiento de la Empresa, basados en estrategias de marketing, para mejorar nuestra participación en el mercado ofreciendo los servicios a tiempo, con nuevos productos, y enfocado igualmente a nuevos clientes.

Atentamente,



Guillermo Reyes A.
GERENTE GENERAL

BALANCE DE PERDIDAS Y GANANCIAS
COOPORACION INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUIMICAS CIDIC CIA. LTDA.
ENERO A DICIEMBRE 2007

INGRESOS

VENTAS	<u>11167.5</u>
TOTAL INGRESOS	<u><u>11167.5</u></u>

EGRESOS

COSTO DE VENTA

MATERIA PRIMA	8329.96
---------------	---------

GASTOS ADMINISTRATIVOS

MANTENIMIENTO MAQUINARIA	620
LUZ AGUA Y TELEFONO	650
DEPRECIACION EQUIPOS	300
SUMINISTROS Y MATERIALES	420
PROVISIONES LEGALES	<u>222.54</u>
TOTAL EGRESOS	10542.5
UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>625</u>
	<u><u>11167.5</u></u>

GUILLERMO REYES
GERENTE

SILVIA HIDALGO
CONTADOR

BALANCE GENERAL
COORPORACION INTERNACIONAL DE INDUSTRIAS QUIMICAS CIDIQ CIA. LTDA.
ENERO A DICIEMBRE 2007

ACTIVOS

ACTIVO FIJO	
MAQUINARIA Y EQUIPO	3000.00
DEPRECIACION ACUMULADA EQUIPOS	<u>300.00</u>
TOTAL ACTIVO	<u><u>2700.00</u></u>

PASIVO

PASIVO CORRIENTE	
CUENTAS POR PAGAR	2300.00

PATRIMONIO

CAPITAL	<u>400.00</u>
TOTAL PASIVO Y PATRIMPONIO	<u><u>2700.00</u></u>

GUILLERMO REYES
GERENTE

SILVIA HIDALGO
CONTADOR