

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

Ejercicio Económico del año 2008.

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 Cía. Ltda., durante el ejercicio económico del año 2008.

A nivel internacional el alza en el precio del petróleo, determinó que algunas políticas referentes al crudo se modificaran y muchas economías se vieron beneficiadas, como es el caso del Ecuador, lo que se evidencio en la tendencia de la ciudadanía a sentir confianza en cuanto a elevar sus gastos, reflejada en la compra de vehículos, y por ende a dar mejor mantenimiento a los mismos, esto incidió en mejorara nuestros resultados de ventas que se manifiesta en un incremento considerable en las utilidades de la empresa, comparada con los dos años anteriores en los que ya habíamos obtenido igualmente resultados positivos.

La paleta de productos que comercializamos está siendo bien aceptada por nuestros clientes evidenciándose su aceptación al referirnos a otros nuevos prospectos.

En cuanto a la mezcla de la mercadotecnia podemos indicar lo siguiente:

Producto (s).- Se ha logrado difundir de mejor forma el empleo de nuestra gama de productos, algunos de ellos son de uso frecuente lo que permite una mayor rotación.

Dicha difusión se ha logrado gracias a la calidad, precio y presentación del producto, pero también se ha llegado al éxito gracias a las referencias de los clientes que nos han acompañado ya por algún tiempo y siguen confiando en la eficacia de los elaborados.

Se a hecho una pequeña evaluación de las preferencias de los clientes en cuanto a aromas y esto nos ha permitido eliminar los que son de baja rotación y ofrecer a cambio aromas que van acorde no sólo a las preferencias sino también acorde al lugar de destino del producto.

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.

En cuanto a la calidad de los productos seguimos innovando mejoras sin afectación al costo final.



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

Precios.- Mantenemos nuestras políticas de promoción en beneficio del usuario.

Continuamos sondeando productos que pertenecen a la misma categoría, para así ser competitivos, pero la calidad que ofrecemos compite muchas de las veces con productos importados de mayor costo.

Nos unimos a la filosofía de "Consuma lo nuestro", en el que existe un buen nicho de mercado.

Cabe recalcar que los clientes que se han mantenido con nosotros conocen la política de pago a la que nos regimos, que es no sobrepasar los 30 días de crédito.

Se ha iniciado contactos con nuevos proveedores de materias primas que nos ofrecen calidad a buen precio, lo que repercutirá en mantener precios competitivos.

Plaza.- Requerimos el incremento de nuevos clientes esto es tanto en el campo de lubricadoras, mecánicas, talleres automotrices, así como de restaurantes, escuelas, colegios y demás instituciones que se preocupan de mantener la limpieza de su establecimiento.

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

Buscar nuevas plazas de mercado para nuestros productos tanto en Quito como en otras ciudades.

Elaborar permanentemente inventarios de productos terminados y de materias primas.

En lo relacionado al transporte, continuar con las entregas directas a nuestros clientes.

En el caso de transportación de envases pesados, seguir contratando a terceros.

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 2008

Durante el ejercicio que ha terminado el 31 de Diciembre del 2008, se ve reflejado el esfuerzo de toda la empresa por mejorar las utilidades.

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 a todo el personal de la empresa, a fin de que se cumplan con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor, esto ha permitido que nuestros productos no imiten a otros logrando así también entrar al mercado posicionando su marca.

Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el ejercicio económico del 2009.

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 más alto y acorde a las metas impuestas a comienzo del año. Es importante también guardar la imagen de una empresa que optimiza sus recursos humanos y físicos en bien tanto de la Compañía como de nuestros clientes.

Para el ejercicio 2009, se deberán trazar objetivos en la creación de nuevos programas y proyecciones, como es la contratación de personal, a fin de incentivar el aumento de la capacidad de ventas de la Empresa.

Atentamente,


Guillermo Reyes A.
GERENTE GENERAL

