

Guayaquil, Marzo 15 de 2013

Señores

Accionista de la compañía SOLQUIM S.A.

Ciudad.

De mis consideraciones:

Procedo a presentar mi informe anual de actividades del año 2012 y puedo manifestar que cerramos el año 2012 con un valor en bancos de \$30.931,74 más Inversión en pólizas de acumulación por un valor de \$30.000,00 a un año ya que de esta forma tratar de invertir nuestros recursos sobrantes y tener otro ingreso para incrementar nuestras ganancias ya que de acuerdo a distintos factores no hemos tenido utilidad ya que hemos tenido vendedores que no han sabido colaborar con la empresa a pesar de dándoles facilidades, capacitaciones, y un constante asesoramiento de nuestro departamento de ventas.

Cientes por cobrar podemos apreciar el valor de clientes por cobrar cerramos con un valor de \$84.491,87 y esperamos hacer las gestiones necesarias para recuperar nuestra cartera, a pesar de nuestras dificultades con los vendedores se podría indicar que en lo económico se manejó correctamente y no hemos tenido inconvenientes financieros, no se pudo cumplir con las exigencias de contratar con los servicios actuariales así que en ese aspecto no hemos cumplido con las normas NIIF.

Pérdida significativa tuvimos ya que no hemos realizado el debido seguimiento a nuestros representantes de ventas y ver porque motivo no han generado las ventas que se requiere para salir adelante, a pesar de tener un incremento de ventas en relación con el año 2011 de un 32% en comparación al año anterior.

Problemas con el POLICLORURO de aluminio tuvimos inconvenientes con el producto ya que hay clientes que se quejaron con el nuevo PACYA que estuvieron acostumbrados al anterior producto. Y quizás fallamos en no hacer una prueba antes de enviar el producto al cliente y de esta manera no tener ningún contratiempo con los clientes con respecto a nuestro POLICLORURO de aluminio.

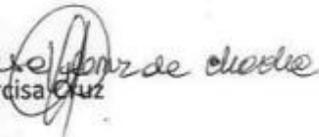
Nos preparamos para retos futuros y capacitarnos para que los nuevos avances tanto tecnológicos como en lo profesional no nos encuentre desactualizados y podamos salir adelante ante el duro mercado que nos toca enfrentar y poder recuperar parte del mercado perdido.

Servicio al Cliente nos proponemos dar un servicio de calidad a nuestros clientes y tratar de captar más mercado para superar nuestras pérdidas ocasionadas por diferentes factores.

Queremos prepararnos para un reto que es el calificarse para LAS NORMAS DE CALIDAD ISO y lo trataremos de hacer siempre y cuando nuestros recursos contemos y el tiempo que se requiere para superar esta etapa.

Es todo cuanto puedo informar a mi gestión anual del año 2012.

Atentamente,


Ing. Nardisa Cruz