

INFORME DE GERENCIA

SEÑORES

SOCIOS SYQUEM S.A

Estimados socios:

Es mi deber informar a ustedes sobre varios aspectos relevantes, basados en la parte administrativa y económica, acaecidos dentro del periodo 2010.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

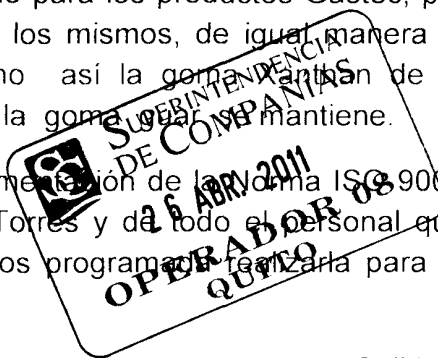
Tomando como punto de partida el objetivo plateado por el grupo de ventas de incrementar las mismas en un 10% o por lo menos mantener el mismo nivel de ventas del año 2009, debo exponer que éste objetivo no fue cumplido, ya que el valor global de ventas ha sufrido una disminución del 5%, debido a la fuerte competencia, misma que obligó a Syquem a bajar los precios de los productos, para poder mantenernos en el mercado. Siendo una fuerte caída con el producto THPS, mismo que fue comprado con una gran expectativa de venta, pero como repito, la fuerte competencia de otras empresas, hizo que las ventas en cuanto a éste producto fueran mínimas y consiguientemente, hizo que Syquem esté fuera del mercado en éste producto. Todo lo descrito se puede evidenciar en los cuadros de barras adjuntos.

Es rescatable que para el tercer trimestre del año 2010, se ven incrementadas las ventas de cupones y porta-cupones, producto de importación y que gracias a la perseverancia de los vendedores hemos logrado un mejor mercado para las ventas, en cuanto a los cupones.

Se evidencia también un mercado más amplio para los productos Gastec, por lo que se incrementan las importaciones de los mismos, de igual manera el mercado para el Policloruro de Aluminio, no así la goma, ya que la venta de la empresa Gumix que disminuye, en tanto que la goma se mantiene.

Además es importante, en éste año la implementación de la Norma ISO 9001 2008, gracias al apoyo de la Ing. Mónica Torres y de todo el personal que labora en Syquem; cuya certificación tenemos programada para el mes de junio del 2011.

Como exigencias de la norma se ha elaborado un Manual de Calidad, procedimientos de ventas, de compras, procedimientos de bodega y junto con ello se ha logrado una mejora en nuestras bodegas, que llegan a cumplir las expectativas de la norma de Calidad ISO 9001-2008, y mejorando también los procedimientos antes descritos.



ASPECTOS FINANCIEROS

Ante éste aspecto, debo indicar que el año 2010, fue realmente complicado, en cuanto a liquidez se refiere, por lo que hizo necesario préstamos de entidades bancarias y de personas naturales, con un monto total de 80.000 USD, generando un interés a pagar de 2872.72 USD. (están incluidos los interés por concepto del Sistema Confirming del Banco de Guayaquil).

Se tuvo que aceptar definitivamente el sistema de pago bajo el Confirming con la empresa Quimipac, pese a generar gastos bancarios que incurren por éste servicio, puesto que es una forma segura de cobro para ésta empresa.

Esta falta de liquidez se debió a él no pago oportuno de los clientes a las fechas acordadas, escudándose todas en la mala situación económica del país.

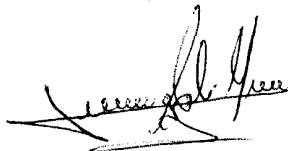
Prevalecen aún las cuentas por cobrar de clientes no fiables como Indumarketing, que estamos en juicio desde noviembre del año 2008, sin resultados satisfactorios hasta el momento.

Como resultado del ejercicio fiscal año 2010 tenemos como Utilidad antes de impuestos es de 60112.01 USD que comparada con el año 2009 representa un disminución en 60.926.56 USD.

Al realizar los índices liquidez e índices de prueba ácida, tenemos valores positivos lo que indique que a pesar de tener valores menores en ventas, por las causas antes mencionadas, existe utilidad para la empresa, lo que hace identificar que si buen el año 2010 no fue excelente, pero se ha podido seguir adelante con la actividad comercial, solventando o solucionando los problemas graves de liquidez.

Es todo cuanto puede decir en honor a la verdad.

Atentamente,



Ing. Pierangeli Mora

GERENTE

SYQUEM S.A

SYQUEM
QUÍMICOS Y SERVICIOS S.A

