

INFORME DE GERENCIA PERIODO 01/01/2012 -31/12/2012

Estimados socios,

Es mi deseo informar a ustedes sobre la marcha administrativa y económica de la compañía.

La Gerencia de la Compañía, ha encaminado siempre todas sus tareas y actividades hacia el objetivo primordial de ampliar nuestro mercado de ventas, generando así recursos necesarios para solventar aspectos administrativos de la compañía, con el fin de asegurar un completo y eficaz funcionamiento de la misma.

ASPECTOS ADMINISTRATIVOS

Durante el año 2012, de acuerdo a normativas de la Superintendencia de Compañías, se procede a realizar los ajustes pertinentes de paso de las Normas Ecuatorianas Contables a las NIF (Normas Internacionales Contables), para lo cual se contrata los servicios profesionales de un asesor entendido el tema, el objetivo básico dentro de éste punto es el actualizar ciertas cuentas al valor actual como las como cuentas por cobrar o cuentas incobrables e inventarios.

Se ha realizado la compra de un nuevo Sistema Contable, en vista del crecimiento de la empresa y para mejor control mismo, por un valor total de 2.500,00 USD. Se prevé un costo de capacitación y compra de material por un valor de 600USD, éste sistema está terminando su implementación para éste año 2013.

Con respecto a las importaciones, durante el año 2012 se ha continuado con las importaciones de goma Xanthan China, gluteraldehído, Policloruro de Aluminio, tubos y equipos Gastec, cupones, bactibottles, incorporándose un nuevo servicio y producto que es la venta equipos Marca GASTECH acompañada de la calibración, capacitación de uso de los mismos, para lo cual se realiza un contrato con el Ing. Juan Carlos Garzón, quién exclusivamente para éste proyecto el Ing. Garzón es participe de una comisión del 35%.

Como hecho especial, se suspende la importación de goma guar por el elevado precio que aún presenta, del almidón por no contar con un buen mercado de ventas en éste producto y de goma xanthan de Estados Unidos de América.

Cabe resaltar que nos encontramos al día con las obligaciones de los diferentes organismos como la Cámara de la pequeña Industria, a la cual somos afiliados, Ministerio de Trabajo, Municipio, Ministerio de Salud, Seguro Social y Cuerpo de Bomberos.

Contamos con una bodega en el sector de Guayllabamba, misma que ha sido equipada de acuerdo a reglamentación del Ministerio del Ambiente y el Cuerpo de Bomberos.

ASPECTOS ECONOMICOS

A lo largo del año 2012 la empresa ha crecido en forma ascendente, lo que se observa con el volumen de ventas, así como el volumen de importaciones realizadas. Sin embargo de ello hemos sufrido pocos momentos de iliquidez, y ello se ha podido solventar con los préstamos emergentes procedentes de terceras personas y con ayuda

de varios sobregiros que nos otorgado el Banco de Guayaquil, es así que para nuestra compañía ha sido muy importante la colaboración de todos los socios, en todos los aspectos y en especial en la consecución de nuevos clientes y nuevas ventas.

Además se abrió la posibilidad de venta a Colombia, como exportación directa del producto Policloruro de Aluminio, venta que se realizó por tres ocasiones

Dentro de la cartera de clientes vemos se observa un incremento, como SQP, Trataguas, Protquim, Engidev, Alquiser, Halliburton, JP Química, empresas que debido al servicio brindado por los vendedores de la compañía se encuentran satisfechos.

En cuanto al resultado económico tenemos una utilidad contable de 150.682.74 USD, que con la distribución a los empleados y pagos de impuestos finalmente nos queda un valor de 97.395,88 USD. Misma que comparada con el año anterior se ha superado (61.701,89USD).

En lo que respecta a los activos fijos, cabe señalar que contamos con los muebles y enceres de oficina adecuados, un vehículo marca Nissan, cuatro computadoras de escritorio con sus impresoras y una balanza electrónica.

Finalmente indico que en cuenta Bancos al final del período contamos con una cantidad de 71.201,84 USD. Y cuentas por cobrar a clientes de 298.416,50 USD.

También se ha trabajado con la consecución de obtener mejores proveedores, dados por crédito y precio.

Dentro de nuevos proyectos, actualmente estamos estudiando la posibilidad de incorporar nuevos productos a nuestro mercado de ventas, se ha solicitado muestras de productos como el Pirofosfato ácido de potasio, poliacrilamidas y polidacmas, para realizar pruebas de laboratorio, para ver su aceptación y contemplar la posibilidad de importar y consecutivamente vender.

Sin embargo debo también informar que la competencia crece cada día, es así que en primer lugar agradezco la colaboración recibida de todos los socios y el grado de responsabilidad y el esfuerzo de todos quienes conformamos la parte operacional de la empresa, para mejora de la misma.

RECOMENDACIONES

Como recomendación expreso la necesidad de contratar un vendedor técnicamente capacitado para abrir mercado en otras áreas aún no muy explotadas, como la industria química en sí, cosmética, industria agroquímica, sector camaronero. Y sobre todo bajar los días de cobro de cada factura de venta, siendo el promedio actual de 146 días.

Atentamente,



Ing. Pierangeli Mora
SYQUEM S.A