

**INFORME DE GERENCIA PERIODO
01/01/2013 -31/12/2013**

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

Hechos importantes respecto a las importaciones, durante el año 2013 se ha continuado con las importaciones de goma Xanthan China, gluteraldehído, Policloruro de Aluminio, tubos y equipos Gastec, cupones, bactibottles, equipos Gastech, reincorporándose la importación de goma guar, de la cual se logró conseguir un excelente precio, además se continúa brindado el servicio de calibración de los equipos GASTECH (equipos detectores de gases para el área de seguridad).

Se ve la oportunidad de comprar un nuevo producto por recomendación del Ing. Byron Carrera accionista de la empresa, denominado Pirofosfato ácido de sodio (SAPP), pero por razones de empresas de la competencia, no fue posible la venta hasta fines del período del 2013.

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.

Continuamos 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.

Durante este año hemos seguido realizando los ajustes necesarios para implementación del sistema de calidad, con la colaboración de Ing Julio Carrera.

ASPECTOS ECONOMICOS

A lo largo del año 2013 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.

Se dispone de una cartera de clientes de prestigio como: Lipeqsa, Jarquímica, Synerquim, Baker Petrolite, MI Swaco, Quimipac, SQP, Trataguas, Protquim, Engidev, Alquiser, Halliburton, JP Química, etc., empresas que debido al servicio brindado por los vendedores de la compañía se encuentran satisfechos.

En cuanto al resultado económico, contamos al final del período fiscal con un total de activos de 821.219,76 USD y un total de pasivos de 307.708,91 USD, siendo los ingresos de 982.964,86USD, y gastos de 875.351,5, lo que genera una utilidad bruta de 107.613,36 USD.

En lo que respecta a los activos fijos, no hay un incremento de los mismos, siendo ellos: muebles y enseres 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 32.982,00 USD. Y cuentas por cobrar a clientes de 212.006,61 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 Sulfato férrico, 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 cosmética, farmacéutica, agroquímica, sector camaronero. Regularizar políticas de ventas en cuanto al tiempo de crédito otorgado a los clientes y ventas de contado, para mejorar el flujo de caja.

Atentamente,



Ing. Pierangeli Mora
SYQUEM S.A