

SYNERQUIM CIA.LTDA.
FABRICACION DE QUIMICOS PARA LA INDUSTRIA
Urbanización Conocoto 1, Calle H, Lote 95
Telefax:2349-361, Tlf. 2072-269, Cell:09-7781076
Quito-Ecuador

INFORME DEL GERENTE GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS

Con la presencia de los señores accionistas señor Carlos Fernando Báez, el ingeniero Edgar Eduardo Estrella y la señorita María Fernanda Báez reunidos en Junta General el día 24 de marzo del 2007 el Gerente General presenta el informe de labores correspondiente al año 2006.

Este año tuvo como principal objetivo el posicionar nuestros productos en el mercado nacional para lo cual se llevó a cabo una labor muy ardua de difusión, telemarketing, visitas a clientes, demostraciones, análisis, investigación de mercados y de productos, entrevistas, proformas y cierre de ventas, más aún si tomamos en cuenta que esta labor se desarrolló en seis provincias del país.

Por esta razón los gastos operativos representaron un 65.53% del total de ventas, las mismas que comenzaron a dar sus primeros frutos, pese a la numerosa competencia que ha aparecido en el campo químico. Los costos directos en la elaboración de nuestros productos representaron un 29.10%, los impuestos, contribuciones y otros un 1.38% y los gastos no operacionales un 2.06% del total de ventas, quedando al final de este período económico una utilidad de USD 1.263.64 que representa 1.91% del total de ventas del año en mención.

La labor de ventas para el año 2006 enfrentó las siguientes dificultades:

1. Enfrentarse con una competencia desleal de un sinnúmero de negocios más pequeños que el nuestro sin constitución legal con gastos operativos mínimos, lo que les permite ofertar productos con precios extremadamente bajos.
2. Competir con empresas nacionales e internacionales que cuentan con una gran infraestructura física y humana, laboratorios de investigación y desarrollo, asesoramiento técnico de profesionales extranjeros, una gran variedad de productos respaldados por el prestigio de reconocidas marcas internacionales, despliegue publicitario, folletería y una red de distribución que cubre todo el país.
3. Contracción del aparato productivo nacional.
4. Encarecimiento y escasez de algunas materias primas.

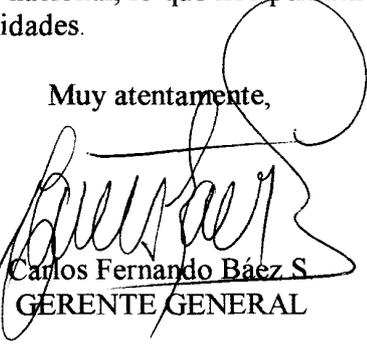
Por todas estas razones la labor que vamos a desempeñar en el año 2007 va ser mucho más ardua que el año anterior, puesto que debemos enfrentar todos estos obstáculos, los mismos que serán superables en la medida que obtengamos resultados positivos en la tarea de marketing y acercamiento al cliente que desarrollamos en el año 2006 y que continuaremos con más énfasis en el 2007.

Será necesario además tratar de cumplir los siguientes objetivos que nos hemos fijado para el 2007:

- Optimizar nuestros costos operativos para mantener o mejorar los precios de nuestros productos y de esta manera mejorar nuestra competitividad.
- Desarrollar nuevos productos que se ajusten a los requerimientos de nuestros clientes potenciales.
- Mejorar la tarea de recuperación de cartera vencida.
- Reforzar la asistencia técnica adquiriendo equipos de laboratorio de punta que nos ponga a la par de nuestra competencia.
- Establecer una estrategia de ventas agresiva poniendo más énfasis en la parte técnica y experiencia que son nuestras fortalezas frente a las debilidades encontradas en este campo en la competencia.
- Aumentar la difusión de folletos con información técnica de nuestros productos.
- Incrementar nuestras visitas a clientes potenciales.

De persistir en el cumplimiento de estos objetivos estoy seguro que este año lograremos un incremento no menor al 8% en nuestras ventas y alcanzaremos un mejor posicionamiento en el mercado nacional, lo que nos permitiría subir unos dos puntos en nuestro porcentaje anual de utilidades.

Muy atentamente,



Carlos Fernando Báez S.
GERENTE GENERAL