

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 Ing. Carlos Fernando Báez Suárez, Ing. Eduardo Estrella Torres y de la señorita María Fernanda Báez Muñoz reunidos en Junta General el día 27 de marzo del 2008, el Gerente General presenta el informe de labores correspondiente al año 2007.

Los objetivos trazados para el año 2007 en general se cumplieron satisfactoriamente:

1. Optimizando los costos al máximo posible, procurando por lo menos mantener los gastos en materias primas para no encarecer el precio de nuestros productos mejorando así nuestra competitividad.
Al mismo tiempo procurando optimizar nuestras formulaciones observando los resultados obtenidos en nuestros clientes, tratando de que la calidad de los productos sea cada vez más alta para ganar más confiabilidad en el mercado aunque sacrificando nuestro margen de utilidad. Esta política ha sido muy beneficiosa porque nos permitió consolidarnos más en el mercado.
2. Con la finalidad de dar cada vez un mejor servicio a los clientes y al mismo tiempo mejorar nuestras ventas y ganancias, se proporcionó servicios de mantenimiento de calderos incluyendo en este rubro la venta de equipos complementarios. Sin embargo para alcanzar el éxito deseado en este punto será necesario encontrar los técnicos más adecuados que cumplan su trabajo a cabalidad y con responsabilidad.
No fue posible desarrollar nuevos productos por la imposibilidad de conseguir las materias primas en nuestro medio.
3. Un punto muy importante en el ejercicio del año 2007 fue la alta eficiencia que se alcanzó en recuperar casi completamente la cartera vencida mediante un seguimiento persistente a nuestros deudores.
4. Para consolidar nuestro posesionamiento en el mercado se incrementó la asistencia técnica a dos visitas por mes especialmente en los clientes más importantes, aunque esto nos representó un aumento en nuestros gastos de movilización y mantenimiento de vehículos.
5. El cumplimiento de los numerales anteriores se vio reflejado con un incremento sustantivo en las ventas superando con creces nuestras expectativas para el año 2007, puesto que obtuvimos un incremento del 22% versus el 8% que se planificó para el año anterior, es decir se superó en un 12% lo planificado.

Pág. 2
Abril 29, 2008

Sin embargo los gastos para llegar a este objetivo se incrementaron también en cerca de un 10% más en relación al año anterior, especialmente en lo referente a gastos de mantenimiento, reparaciones, movilización, combustible, viáticos y materias primas.

6. Considero que los logros obtenidos en el año 2007 fueron muy positivos más aún si consideramos el mercado competitivo que afrontamos y la pequeña infraestructura que disponemos, así como el poco personal con el que contamos. Este logro es importante si además consideramos la contracción del aparato productivo nacional, la tendencia a la baja en la productividad de algunas empresas, el cierre de algunas industrias y el encarecimiento y escasez cada vez más alarmante de algunas materias primas, lo cual ha elevado los gastos operativos y lógicamente ha reducido nuestras ganancias.

Como conclusión final podemos señalar que en el año 2007 se cumplieron la mayoría de nuestros objetivos lo cual nos ha permitido alcanzar un incremento de USD 8.576,25 a la utilidad obtenida en el año anterior.

Los objetivos trazados para el ejercicio 2008 serán similares a los del año anterior tratando de mantener la cartera actual de clientes y procurando concretar un incremento de ventas de un 10% con nuestros potenciales clientes.

Además, trataremos de bajar los costos operativos enviando nuestros productos por empresas de transporte interprovincial y con flete al cobro. Efectuar incrementos graduales y pequeños en nuestros precios de acuerdo a los incrementos en materias primas de los proveedores para mantener así nuestro margen de ganancia tratando de competir con precios razonables con la competencia.

Por otro lado, se deberá pensar en la adquisición o arriendo de un galpón más adecuado y mejor ubicado que nos permita desarrollar las labores de producción y comercialización sin las limitaciones que tenemos actualmente.

Muy atentamente,


Carlos Fernando Báez S.
GERENTE GENERAL


COMPTROLLER GENERAL OF THE REPUBLIC OF CUBA
30 APR 2008
DPEP A DDO
DIRECCION DE INFORMATICA