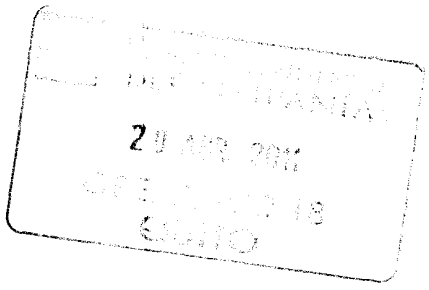
annQuímica

ESTADOS

FINANCIEROS



AÑO 2010

annQuímica

A los Señores Accionistas de ANNQUIMICA S.A.

Respetados Señores:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar en mi calidad de Gerente General de la Compañía, cargo para el cual fui designado por la Junta General de Accionistas, el siguiente informe.

1. ASPECTOS GENERALES

La compañía en el periodo económico financiero de enero a diciembre del 2010, ha mantenido su crecimiento estable de los últimos años, existe algunos aspectos de relevancia que nos permita un mayor análisis que lo iremos detallando en el presente informe.

2. ANALISIS DE MERCADO

En el año 2010, hemos tenido un crecimiento en ventas con relación al año inmediato anterior de 35.216,43 USD, este crecimiento en ventas tiene relación directa con las condiciones climáticas y en una cartera saludable que ha permitido incrementar nuestro capital de trabajo. A continuación vamos a ver la evolución de ciertos productos:

	venta neta USD			
Producto	**2009**	**2010**	**Incremento**	**Porcentaje**
Agronitrogeno litro	66.007,38	42.209,60	-23.797,78	-36,05 %
Agronitrogeno galón	12.110,40	45.518,40	33.408,00	275,86 %
Biosolar Litro	41.038,87	54.261,80	13.222,93	32,22 %
Dispersante -total-	6.867,52	9.653,32	2.785,80	40,56 %
Exalma -total-	9.697,87	8.711,12	-986,75	-10,17 %
Flor Garden -total-	32.481,84	32.467,72	14,12	0,04 %
Fijafix pH –total-	8.289,92	7.182,44	-1107,48	-13,36 %
Flaman Flor –total-	13.082,40	13.406,28	323,88	2,48 %
Nutririego	3.033,28	3.399,19	365,91	12,06 %
PhosK Chem	6.260,12	969,76	-5290,36	-84,51 %
Fortilancha -total-	4903,37	9.978,71	5075,34	103,5 %

annQuímica

20 ABR 2011

3. ANALISIS FINANCIERO

Dentro de este tema quisiera analizar varios aspectos importantes, como: La evolución de las ventas, la cartera, sus costos, las pérdidas y ganancias y el relacionado con las cuentas patrimoniales

a) La ventas del 2010 ha tenido una evolución positiva con relación al año anterior, las mismas que ha tenido un ascenso del 14,30 % concentrando nuestros esfuerzos y tecnología a los productos que tienen buena demanda como es el Flor garden, Biosolar, Agronitrógeno, Exalma, Fortilancha y Flaman Flor.

b) La asistencia técnica posventa como una de las estrategias de la gerencia hace que nuestros clientes se mantengan satisfechos con las bondades de estos productos.
c) Nuestros costos y gastos ascienden a U$ 240332.01 y nuestra utilidad operacional es de U$ 41123,62 cuya relación es del 17,11 % índice que es muy bueno y este índice se basa en que por las condiciones ambientales en los últimos meses del año favoreció de productos que tenemos mayor utilidad aunque hemos sufrido un aumento en ciertos rubros debido al alto precio del petróleo. Todos los derivados de Petroquímica como son envases, solventes y fertilizantes tuvieron un alza muy significativa.
d) La empresa trabaja con su capital propio, y cubre sin problema el pago del crédito hipotecario y se comenzó a cancelar el préstamo de los accionistas que se necesitó para la construcción de la planta industrial y oficinas.
e) Durante este año se han terminado las adecuaciones que faltaban por realizar en la planta y oficinas.

4. ANALISIS DE LAS OPERACIONES

En este tema se hace hincapié a los siguientes temas:

a) Sistema de Información
b) Control de calidad de ciertos productos
c) Recurso Humano

a) Durante este año el sistema contable FENIX instalado en finales del 2009, ha permitido durante el 2010 analizar los costos unitarios por cada producto y examinando el punto de equilibrio por cada línea de fabricación y tener un análisis mas exhaustivo de nuestra rentabilidad.

b) La compañía está invirtiendo en equipar el laboratorio y mejorar el control de calidad de sus productos, de igual forma se ha adquirido equipos para mejorar la parte operativa de la Producción. La política es de mantenerse entre los parámetros nacionales e internacionales de calidad y efectividad.

c) En este año se ha mantenido el personal de Marketing y ventas, y se ha iniciado el proceso para aumentar el personal en control de calidad.

annQuímica

5. PROYECCIONES PARA EL FUTURO

Las ventas de la compañía para el año 2011, se ven relativamente expectantes, desde luego depende mucho de la situación económica y política que prevalezca en el Ecuador, y fundamentalmente de las condiciones climáticas.

Algunos son los objetivos que se quiere alcanzar para el próximo año

Volumen de ventas	US$	350.000
Utilidad	US$	50.000

La prioridad de esta administración paralelamente al incremento de ventas es equipar laboratorio de Química con tecnología y mejorar nuestro sistema de calidad. Invertir en Investigación y desarrollo y desarrollar nuevos productos que el mercado exige.

Para lograr este objetivo sugiero a los señores accionistas que mantengan el interés de reinvertir en la Compañía las ganancias que en el futuro esta empresa pueda lograr.

Atentamente,

Dr. Dennis Calderón
GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑIAS
20 ABR. 2011
OPERADOR 19
QUITO