



SuperQuímicos C.A.

Calle Jorge Garcés Lote 75 (Calle Las Higueras Nro. N65-92) y Avenida Eloy Alfaro

Teléfonos: (593) 2 2484079 – (593) 2 2800270 – (593) 2 2800259

Fax: (593) 2 2800414

Casilla de correo: 17-14-14

Quito - Ecuador

E-Mail: superquimicos@andinanet.net

RUC: 1791843932001

Quito, 29 de marzo del 2011

Señores

ACCIONISTAS DE SUPERQUÍMICOS C. A.

Presentes

Señores Accionistas:

En cumplimiento de lo que dispone el literal E del Artículo Vigésimo Octavo de los Estatutos, cumplo en presentar a ustedes el informe referido al ejercicio económico finalizado el 31 de Diciembre del 2010

A este informe acompaño el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio del 2010 y un análisis de los diversos puntos de interés en el desenvolvimiento de la actividad de la Empresa en este período:

1.- INGRESOS POR VENTAS

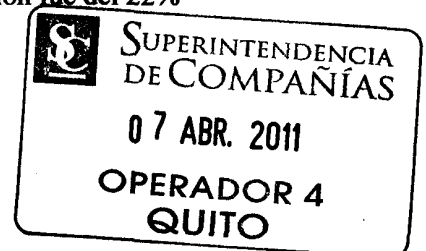
Del total de ingresos operacionales, que asciende a USD 756.919,52 comparando con los ingresos obtenidos en 2009 que ascendieron a USD 786.274,34 equivale a un decrecimiento del 4% de las cuales el 66 % de las ventas corresponde a la unidad de negocio textil, el 5% a la unidad de negocios de cauchos el 6 % de la unidad de cartón y el 23% de la unidad de alimentos.

2.- COSTO DE VENTAS

Fue de USD 531.856,04 que en relación al año anterior USD 552.863,27 representa un decrecimiento del 4%, cuando los ingresos por ventas según lo hemos analizado en el acápite anterior, tiene un decrecimiento similar del 4%.

3.- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Entre ambos rubros suman USD 223.395,01 que respecto a los ingresos por ventas significan un 29%. Durante el ejercicio del 2009, esta misma relación fue del 22%



4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2009	2010
Ventas Netas	USD 786.274,34	756.919,52
Costo de Ventas	552.863,27	531.856,04
UTILIDAD BRUTA	233.411,07	225.063,48
Gastos de Administración y Ventas	175.101,66	223.395,01
Otros Ingresos	3.369,19	13.949,45
Otros Gastos no Operacional	5.667,83	7.267,51
(PERDIDA)/ UTILIDAD	56.010,77	8.350,41

5.- PLANES FUTUROS Y RECOMENDACIONES

- A) Con el propósito de incrementar ventas es necesario que sigamos ganando mercado tanto en la línea textil con nuestro nuevo Proveedor Colourtex, cartón, alimentos.
- B) Continuar con la capacitación de personal técnico, para mejorar la gestión comercial, ya que es necesario que se mantengan actualizados los conocimientos para beneficio de la empresa y poder brindar un valor agregado a los clientes.
- C) Lograr satisfacer al cliente la necesidad de efectuar pruebas de laboratorio o ensayos en el menor tiempo posible.
- D) Mantener un buen nivel de inventarios para abastecer continua y eficazmente a los clientes.
- E) Afianzar en el año 2011 la línea de alimentos en vista de que ya tenemos un Representante de Ventas, con el propósito de incrementar nuevos negocios.

Quiero agradecer a los señores accionistas por la confianza en mí depositada y por la continua y decidida colaboración que he recibido y espero seguir recibiendo por parte de ellos, para continuar llevando adelante esta Empresa.

Atentamente,
SUPERQUIMICOS C. A.



Jairo Pico S.
GERENTE GENERAL

