



Quito, 26 de marzo del 2007

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 2006.

A este informe acompaño el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio del 2006 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 US 617.344,94 comparando con los ingresos obtenidos en 2005 que ascendieron a US 478.619,12 equivale a un crecimiento del 29% de las cuales el 75% de las ventas corresponde a la unidad de negocio textil, el 23% a la unidad de negocios de cauchos y el 2% de la unidad de cueros.

2.- COSTO DE VENTAS

Fue de US 452.125,72 que en relación al año anterior US 358.300,62 representa un 26% de incremento, cuando los ingresos por ventas según lo hemos analizado en el acápite anterior, se incrementaron en un 29%.

3.- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Entre ambos rubros suman US 130.223,35 que respecto a los ingresos por ventas significan un 21%. Durante el ejercicio del 2005, esta misma relación fue del 25%



SuperQuímicos C.A.

4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

		2005	2006
Ventas Netas	US	478.619,12	617.344,94
Costo de Ventas		358.300,62	452.125,72
UTILIDAD BRUTA		120.318,50	165.219,22
Gastos de Administración y Ventas		120.065,75	130.223,35
Otros Ingresos		11.184,84	171,28
Otros Gastos no Operacional		5.293,01	5.358,51
(PERDIDA)/ UTILIDAD		6.144,58	29.808,64

5.- PLANES FUTUROS Y RECOMENDACIONES

- A) Con el propósito de incrementar ventas es necesario que sigamos ganando mercado tanto en la línea textil como de cauchos, e incluso ver las alternativas de otras líneas como por ejemplo la de cueros que en este año 2006 ya tuvo una participación del 2% de las ventas.
- B) Capacitación de personal técnico, para mejorar la gestión comercial, ya que es necesario que se mantengan actualizados los conocimientos para beneficio de la empresa.
- 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.

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

