



**SuperQuímicos C.A.**

93356  
**DyStar**  
Working for your benefit.

Quito, 24 de marzo del 2008

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 2007.

A este informe acompaño el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio del 2007 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 733.542,67 comparando con los ingresos obtenidos en 2006 que ascendieron a USD 617.344,94 equivale a un crecimiento del 19% de las cuales el 73% de las ventas corresponde a la unidad de negocio textil, el 20% a la unidad de negocios de cauchos y el 7% de la unidad de cueros.

### **2.- COSTO DE VENTAS**

Fue de USD 524.684,54 que en relación al año anterior USD 452.125,72 representa un 16% de incremento, cuando los ingresos por ventas según lo hemos analizado en el acápite anterior, se incrementaron en un 19%.

### **3.- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS**

Entre ambos rubros suman USD 147.637,33 que respecto a los ingresos por ventas significan un 20%. Durante el ejercicio del 2006, esta misma relación fue del 21%



#### 4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2006	2007
Ventas Netas	USD 617.344,94	733.542,67
Costo de Ventas	452.125,72	524.684,54
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	<b>165.219,22</b>	<b>208.858,13</b>
Gastos de Administración y Ventas	130.223,35	147.637,33
Otros Ingresos	171,28	201,65
Otros Gastos no Operacional	5.358,51	2.777,52
<b>(PERDIDA)/ UTILIDAD</b>	<b>29.808,64</b>	<b>58.644,93</b>

#### 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 2007 ya tuvo una participación del 7% de las ventas e introducir la línea de alimentos.
- 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

