



SuperQuímicos C.A.

DyStar 
Working for your benefit.

Quito, 23 de marzo del 2009



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, cumpro en presentar a ustedes el informe referido al ejercicio económico finalizado el 31 de Diciembre del 2008.

A este informe acompaño el Balance General y el Estado de Pérdidas y Ganancias del ejercicio del 2008 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 637.984,64 comparando con los ingresos obtenidos en 2007 que ascendieron a USD 733.542,67 equivale a un decrecimiento del 13% de las cuales el 72.5 % de las ventas corresponde a la unidad de negocio textil, el 20% a la unidad de negocios de cauchos el 1.5 % de la unidad de cueros y el 6% de la unidad de alimentos.

2.- COSTO DE VENTAS

Fue de USD 439.239,64 que en relación al año anterior USD 524.684,54 representa un 16% de decrecimiento, cuando los ingresos por ventas según lo hemos analizado en el acápite anterior, disminuyó en un 13%.

3.- GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS

Entre ambos rubros suman USD 144.053,07 que respecto a los ingresos por ventas significan un 22,58 %. Durante el ejercicio del 2007, esta misma relación fue del 20%



SuperQuímicos C.A.

DyStar
Working for your benefit.

4.- ESTADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	2007	2008
Ventas Netas	USD 733.542,67	637.984,64
Costo de Ventas	524.684,54	439.239,64
UTILIDAD BRUTA	208.858,13	198.745,00
Gastos de Administración y Ventas	147.637,33	144.053,07
Otros Ingresos	201,65	123,42
Otros Gastos no Operacional	2.777,52	1.804,40
(PERDIDA)/ UTILIDAD	58.644,93	53.010,95

5.- PLANES FUTUROS Y RECOMENDACIONES

- A) Con el propósito de incrementar ventas es necesario que sigamos ganando mercado tanto en la línea textil, cauchos, cueros, alimentos e incluso ver la alternativa de introducir la línea de cartón .
- 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

