

INFORME SUPER DE COMPAÑIAS

Quito, febrero 18 de 2009

DE: GERENCIA GENERAL

PARA: PRESIDENCIA
GERENCIA COMERCIAL

ASUNTO: INFORME DE RESULTADOS DURANTE EL PERIODO
31-03-2009 a 16-02-2010.

Este informe tiene como objetivos describir la gestión realizada durante el año 2009. Por tanto estarán escritos los comentarios en cada uno de los puntos a tratar.

1. EVALUACIÓN DEL BALANCE GENERAL Y EL ESTADO DE RESULTADOS.

A continuación se adjunta el balance General y estados de resultados de:

- o Diciembre de 2009.

Este documento resume el ejercicio económico del 2009, sobre este se van hacer las explicaciones del caso y sobre el cual se puede ver el comportamiento que ha tenido Mercaquímicos durante estos 12 meses de facturación, luego de esto sí tomar respectivas decisiones económicas.

Por solicitud de los socios se envió el 15 de Febrero el balance general a diciembre 31 de 2009, sobre este se hicieron varias solicitudes como adjuntar la cartera por edades (anexo No. 1) y el listado de activos fijos (anexo No. 2).

Se anexan documentos a fechas de 19 de diciembre de 2009 y 17 de febrero del 2010 de (Ver detalle anexo No.1):

- CARTERA o CUENTAS POR COBRAR (CxC)
- CUENTAS POR PAGAR (C*P).
- INVENTARIO (totalizado y evaluando costo promedio)

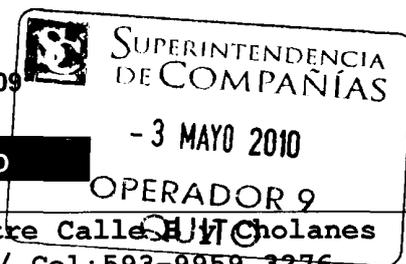
Tabla No.1. Resumen Inventario, CxC, CxP y Ventas. (Anexo No.1)

Se presentan dos formas del inventario el primero corresponde al valor del inventario a 31 de diciembre que correspondía a 242.724.82, representado en la mayoría por productos de Biesterfeld, Otros, Lipo, Basf y 3V, el segundo corresponde al inventario evaluando el costo de compra vs el costo de venta con el objetivo de determinar la rentabilidad promedio de cada una de las representadas con las que cuenta Mercaquímicos, al final esta rentabilidad está representada en la siguiente tabla:

Tabla No. 1 RESUMEN RENTABILIDAD A DIC 31-2009

Ver detalle anexo No. 2

REPRESENTADA	% RENTABILIDAD
--------------	----------------



Calle de las Anonas No. 53-215 entre Calle SUY Cholanes
Tlfns.: 593-2328 3446 2328 3211 / Cel: 593-9959 3276

DAN QUIMICA	46,85
CHEMTRA	43,35
SACHTLEBEN	43,10
BUNTECH	33,93
LIPO	29,20
BASF	28,30
3V SIGMA	25,79
NEYBER	24,17
OTROS	19,95
BIESTERFELD	16,16
MERQUIMIA	10,16

Las conclusiones en este caso son:

- Es cierto que el precio de venta debe estar paralelo a los precios del mercado, pero no por esto se debe dejar de ganar o romper los precios en el mercado y luego de un tiempo salir de él (ejemplo pantenol); además esto evidencia que es realmente necesario saber los precios de venta de la competencia, pues de lo contrario se va a seguir comprando productos que disminuyen flujo de capital, van a ser de poca rotación y se va a dejar invertir en otro tipo de productos que tienen mejor margen de rentabilidad
- Proporcional al tipo de producto, el estudio real de mercado y la experiencia de los socios de la compañía se deben replantear los márgenes de rentabilidad y el % de comisión de lo contrario se va a vender pero la rentabilidad va a ser mínima para todo el trabajo que está haciendo Mercaquimicos y sus representadas.
- Es necesario revisar en adelante los precios de las representadas que tenemos exclusividad, pues realmente estamos dando todo el acompañamiento técnico logístico y comercial y a cambio estamos dejando de ganar.
- Está comprobando que debemos tratar de comprar directamente, de lo contrario vamos a dejar de ganar.

El presupuesto de ventas presentado por la gerencia comercial para el 2009 estaba alrededor de 1.274.155,40USD. De acuerdo con esto y las ventas obtenidas por clientes podemos analizar lo siguiente.

CLIENTE	CIUDAD	PROYECTADO	FACTURADO	% CUMPLIMIENTO
SABIJERS	QUITO	173.263,90	114.061,93	65,8
MEDISCIENCE	QUITO	91.757,00	110.620,30	120,6
RENE CHARDON	QUITO	100.282,00	76.264,75	76,1
NEFROCONTROL	QUITO	0,00	37.692,00	0,0
SRONOS	GUAYAQUIL	62.280,00	36.544,00	58,7
QUITROZ	GUAYAQUIL	24.500,00	25.030,00	102,2
GARRAYO	GUAYAQUIL	37.237,50	23.322,88	62,6

OPERACIONES de las Anonas No. 53-215 entre Calle B y Cholanes
QUITO telfs.: 593-2328 3446 2328 3211 / Cel: 593-9959 3276

WEIR	GUAYAQUIL	37.722,00	18.824,00	49,9
LAFABRIL	GUAYAQUIL	123.500,00	17.746,35	14,4
DROCARAS	GUAYAQUIL	2.000,00	17.411,32	870,6
ENVAPRESS	QUITO	213.970,00	17.333,36	8,1
APRODIN	QUITO	9.750,00	15.670,00	160,7
ZAIMELLA	QUITO	4.850,00	15.251,25	314,5
ROCHELY	GUAYAQUIL	30.775,00	14.681,00	47,7
OPERFEL	GUAYAQUIL	63.554,00	13.624,00	21,4
BASSA	GUAYAQUIL	12.608,00	12.472,35	98,9
BLENASTOR	QUITO	6.080,00	11.733,00	193,0
LIFE	QUITO	0,00	8.590,00	0,0
WINDSOR	QUITO	2.834,00	1.630,00	57,5
ATTRACTIVE	QUITO	2.700,00	1.610,00	59,6
CARVAGU	GUAYAQUIL	196.425,00	1.400,00	0,7
IMPROFARM	GUAYAQUIL	18.705,00	1.329,20	7,1
PROCOSMETICOS/COSMETICORP	GUAYAQUIL	7.000,00	976,20	13,9
DIDELSA	QUITO	26.910,00	0,00	0,0
ECOBEL	GUAYAQUIL	14.108,00	0,00	0,0
ALEX	GUAYAQUIL	7.500,00	0,00	0,0
WILSON	GUAYAQUIL	5.700,00	0,00	0,0
			593.817,89	89,0

El 27% de los clientes cumplieron el presupuesto inicial.

Los cinco clientes que más compraron son cuatro de Quito y uno de Guayaquil, de estos cinco solo uno estuvo por encima de lo presupuestado para el 2009.

2. RESOLUCIÓN ACERCA DE LA DISTRIBUCIÓN DE UTILIDADES

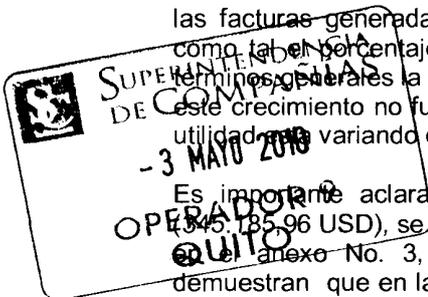
En este caso los socios de la compañía debemos decidir que si las utilidades las sacaran los socios o se reinviertan, sin embargo este tema está sujeto a votación por parte de los otros dos socios de la compañía.

3. VARIOS

Para el 2009 las ventas fueron alrededor de 616.066,37 USD, los cuatro primeros meses se estuvo por debajo de los 40.000 USD, luego del mes de mayo las ventas estuvieron por encima de los 49.000 USD, los meses más sobresalientes en ventas fueron junio, agosto, octubre, mayo y diciembre; los meses que presentaron pérdida fueron abril, octubre, noviembre y diciembre, esto como consecuencia de la inversión que se hizo para participar el Colamiq y las facturas generadas por comisiones como medida de reducción de utilidades del 2009, como también el porcentaje pagado a los empleados de la compañía por el mismo concepto, en términos generales la compañía tuvo un crecimiento por encima del doscientos por ciento, pero este crecimiento no fue proporcional a la rentabilidad, ya que de acuerdo al análisis hecho la utilidad variando de manera sustancial (ver análisis comercial).

Es importante aclarar que durante el 2009, del total del dinero pagado a proveedores (345.185,96 USD), se le abono a Merquimia 102.288,10 USD; este detalle lo pueden corroborar en el anexo No. 3, (transferencias pagos proveedores Internacionales 2009), las cifras demuestran que en la medida que se ha recuperado cartera se les ha cancelado, tratando de cumplir con los otros compromisos adquiridos.

De acuerdo a la auditoría realizada el seis de junio del 2009, se dejaron varios requerimientos, se informa que los puntos 1, 3, 4**, 5 y 6, se crearon y se están usando los formatos solicitados para dar claridad a la actividad contable realizada, a la fecha no están levantados los



procedimientos** pues esto es una de las tantas partes que integran el sistema de gestión de calidad que la compañía aun no empieza, además es una actividad que requiere de personal y tiempo por tanto el recurso humano se ha dirigido a dar cumplimiento a otros requerimientos. Respecto al punto 2, se informa que se hizo la gestión para ubicar algunas copias de las facturas pero los clientes no las entregaron en otros no respondieron por ser ya facturas con fecha de vigencia muy antigua (enero de 2008).

La contabilidad se está llevando en las instalaciones de Mercaquimicos, con la presencia de un auxiliar dos veces por semana, solo en casos extremos y autorizados se ha sacado la documentación de la oficina. **

Obligaciones como los pagos al IESS, fondos de reserva; SRI (IVA e Impuesto a la renta), obligaciones Bancarias (préstamos y sobregiros con el Banco Pichincha), pagos a terceros como la cámara de la pequeña Industria de Quito, servicios públicos, agentes de transporte y afianzados, arriendos de Guayaquil y Quito se encuentran al día durante el periodo evaluado, no se ha reportado ningún cheque devuelto por incumplimiento de pagos por parte de Mercaquímicos.

En el mes de Noviembre se renovó por dos años más el contrato de arrendamiento con la dueña de la bodega, la Sra. Zoila de Salazar, a esa fecha se cancelo el saldo que ella tenía con Mercaquimicos por concepto de arreglos de la bodega. Además se logro que arreglara parte de la humedad que afecta el piso de la bodega.

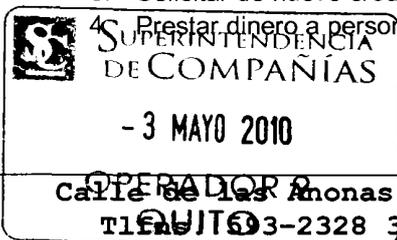
Por realizarse el Colamiq en Ecuador se definió participar como expositoras, por tanto se llevo a un acuerdo con la mayoría de las representadas y obtuvimos de parte de ellos alrededor de 200,00 USD y 3V Sigma nos ayudo con alrededor de 2.400,00 usd; por esta razón se rediseño la imagen corporativa de Mercaquimicos, se contrato el diseño del stand para la feria Comexpo, se elaboró la carpeta corporativa de Mercaquimicos, la presentación de la compañía en español e ingles, la publicidad en la revista enfoque cosmético y la unificación de todos los documentos contables a la nueva imagen, todo este nuevo diseño ya está en proceso de legalización ante el Instituto Ecuatoriano de Propiedad Intelectual.

Desde el mes de mayo del 2009 se empezó a trabajar con Seguros Kolosos como corredor de seguros a la fecha esta compañía está manejando los seguros de automóviles, importaciones, incendio, robo y equipo electrónico.

Como es de su conocimiento en el 2009, dejamos de contar con las representaciones de Basf (sector protección solar), y ByT, ahora tenemos como oficiales a 3V SIGMA, Sachtleben (Ex-Kemira), Chemtra, Merquimia y Neyber, en el Colamiq se concretaron las representaciones de Novachem (argentina), HallStar (americana), Zenitech (canadiense), Eckart (americana) y Lipo aunque esta última con bastante escepticismo pues todos conocemos los antecedentes, somos comercializadores de Biesterfeld y Vivimed, y estamos pendientes de oficializar la representación de fragancias con Disaromas.

Como es conocimiento de todos en este punto Mercaquimicos necesita dinero para poder seguir creciendo, de lo contrario lo va hacer a un ritmo más lento, por tanto se expresan las alternativas de**:

1. Vender la cartera de Mercaquimicos al Banco Amazonas.
2. Inyectar capital a la compañía por cada uno de sus socios.
3. Solicitar de nuevo crédito al banco.



De acuerdo a los criterios de los socios se debe decidir acerca del perfil o la forma de complementar el área contable de la compañía **.

Se debe definir asuntos de inversión a nivel de:

- Ampliación de puertas principales de la bodega.
- Adecuación del piso de la bodega.
- Implementación de estantería para el aprovechamiento del espacio de la bodega.
- Compra de herramienta de transporte de mercadería proporcional a las anteriores decisiones.
- Adecuación del área destinada para el fraccionamiento de materias primas.

En conclusión en estos 12 meses de trabajo considero que fue un año de aprendizaje, interesante para Mercaquimicos pues las cosas cada vez son más alcanzables, ya hay un reconocimiento por parte del mercado que atendemos, duro a nivel financiero en el sentido de poder hacer rendir cada uno de los ingresos tratando de cubrir cada uno de los compromisos adquiridos sin dejar de invertir en productos que dieran fruto; esto no quiere decir que todo fue excelente, pero personalmente creo que fueron más las cosas buenas, sin dejar de reconocer que falta mucho y que de esta reunión deben lineamientos claros para que el negocio pueda crecer de lo contrario no vamos a poder responder con los compromisos adquiridos con la representadas y las solicitudes de nuestros clientes. Por todo lo anterior considero que independientemente de todo quien gano fue Mercaquimicos, solo es necesario que quienes lo conforman reflexionemos acerca del rol que cumple cada uno, dejar trabajar con la libertad y respetar las decisiones en cada caso, para de la manera más adecuada llegar a acuerdos que se deben cumplir, y no olvidar que antes que socios somos empleados de Mercaquimicos y primero hay que cumplir como esto para luego si exigir como socio.

En espera de estar cumpliendo los objetivos del cargo, quedo a la espera de sus comentarios y propuestas de mejora
Cordialmente,



DIANA PAOLA ALONSO
GERENTE GENERAL

MercaQuímicos S.A.
insuños a la medida de sus procesos
De las Anonas N 53-215 y Cholanes
3283446 / 3283211

