

Cuenca, 16 de marzo de 2011

Señores Accionistas  
INDUSTRIAS QUIMICAS DEL AZUAY  
Ciudad

Señores Socios:

De conformidad con los estatutos de Industrias Químicas del Azuay, presento a ustedes el informe de labores de la empresa por el año 2011.

Este año, Industrias Químicas del Azuay IQA, continuo con su producción de Oxido de Zinc Industrial, Pegante Cerámico bajo la presentación Uniplex y lingotes de zinc que se venden a clientes frecuentes, además de comercializar hormigón hidráulico que produce la empresa relacionada Hormicroto y servicio de transporte.

El pegante cerámico representa un 60,36% de las ventas y el oxido de zinc industrial el 36,84% cuyo mayor comprador es Continental Tire Andina (exErco) con el 80% de este producto.

Industrias Químicas del Azuay mantiene la estrategia iniciada en el 2008 buscando un cambio de mezcla de productos para reducir su dependencia en el Oxido de Zinc y en su mayor cliente Erco o Continental Tire Andina que reconoce precios bajos al existir otros proveedores de Colombia. El pegante cerámico Uniplex genera márgenes importantes y permite una mayor integración en la cadena de valor ya que va junto con la venta de cerámica y porcelanato a través de distribuidores y tiendas de propiedad de la empresa afiliada Graiman Cia Ltda.

A finales del 2011 la empresa inicio la comercialización de mortero hidráulico usando como materia prima, el clinker fabricado por la empresa afiliada Hormicroto. Se estiman importantes volúmenes de venta en los próximos años gracias a la cadena de distribución y a la calidad del producto.

Si bien a finales del 2010 se completo el traslado a un nuevo local cercano a la línea de galvanización de Tugalt que provee de dross, la materia prima para la producción de oxido de zinc, se consiguió optimizar el espacio y repotenciar las dos líneas de producción al mismo tiempo que se instalo un secador para pegantes con capacidad de 30 toneladas/hora duplicando la capacidad instalada en el 107% de 420 toneladas a 870 toneladas.

Durante el 2011 no ha existido rotación de empleados, demostrando que mantienen su compromiso para alcanzar mejores metas cuantitativas y cualitativas.

En este escenario favorable para IQA, las ventas crecieron el 26% de US\$ 2'860 mil a US\$ 3'603 mil. La utilidad bruta alcanzo el 15.20% de ventas o US\$ 548 mil debido a un incremento en el costo de producción originado por altos precios de materia primas alcanzando el 84.80% comparado con el 73.20% del año anterior. Economías de la

---

nueva planta y optimización de recursos redujo gastos administrativos 15.10% a 5.90% al igual que los gastos de venta llegaron al nivel de 4.90% del 5.30% del año anterior.

Con lo expuesto, la Utilidad antes de participación e impuestos se redujo del 5.80% de ventas en el 2010 a 3.60% de ventas en el 2011 o US\$ 131 mil. El Total de Activos vio incrementarse en un 5.60% a US\$ 1'775 mil mientras que el Patrimonio alcanzo un incremento del 9.17% llegando a los US\$ 833 mil.

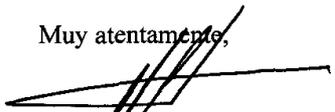
La Gerencia General ve los próximos años positivos con referencia a ventas incrementales, la baja dependencia de un producto oxidado de zinc en las ventas y la optimización de la red de distribuidores de Graiman y Tugalt para ofertar sus productos.

Las economías de escala de la nueva plata repotenciada y del nuevo secador para pegante cerámico generaran volúmenes incrementales de ventas que amortizaran costos de producción, administrativos y de ventas de esta manera se conseguirá optimizar ingresos y generar una rentabilidad mayor a la alcanzada durante el 2011.

Con el propósito de fortalecer el Patrimonio de IQA, se recomienda a la Junta General de Accionistas que apoyen la moción de transferir la totalidad de las utilidades obtenidas por el ejercicio 2011 después de participación a empleados y pago de impuestos, a una cuenta de Reserva para Futuras Capitalizaciones.

Con mi agradecimiento a los señores socios por la confianza y que lo hago extensiva al personal de colaboradores.

Muy atentamente,



Ing. Alfredo Peña Payró,  
Presidente