

Quimatec Cía. Ltda.

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS POR EL AÑO TERMINADO EL 31 DE DICIEMBRE DE 2007

DE: Julio César González Coronel
GERENTE GENERAL

PARA: Junta General Ordinaria de Socios
"QUIMATEC CIA. LTDA."

Señores socios:

Pongo a consideración de ustedes el presente informe económico y de actividades de la empresa "Quimatec Cía. Ltda." por el ejercicio económico que terminó el 31 de diciembre del año 2007; el mismo que se resume en los siguientes puntos:

- Cumplimiento de los objetivos previstos
- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio
- Acontecimientos extraordinarios
- Situación financiera y resultados de la Compañía
- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas
- Recomendación de políticas y estrategias para el ejercicio económico 2008

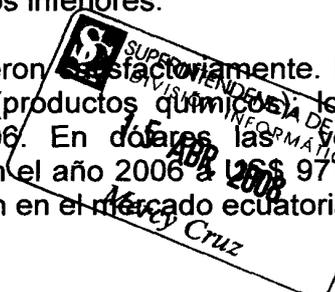
Cumplimiento de los objetivos previstos.

Como en años anteriores me corresponde reiterarles que todas las acciones y actividades ejecutadas por esta administración, han estado y están encaminadas al logro integral del "objeto social" de Quimatec definido en los estatutos vigentes.

Las metas propuestas para el año 2007, han sido logradas en base a una marcada revisión de las políticas generales de la empresa y el análisis comparativo con los planes y presupuestos establecidos. Como ustedes conocen, uno de los objetivos primordiales es incrementar las ventas mediante la introducción en el mercado ecuatoriano de nuevos productos, especialmente para cubrir la demanda de aquellos sectores de la industria que en los últimos años han experimentado mayor dinamismo.

Mediante esta estrategia, a mas de incrementar los ingresos, se busca contrarrestar el efecto de la declinación en las ventas de algunos productos tradicionales que se han visto afectados por la fuerte competencia y por el ingreso al mercado ecuatoriano de nuevos productos a precios inferiores.

Efectivamente, las metas de crecimiento se cumplieron satisfactoriamente. En el período se vendieron 514.800 kg en mercadería (productos químicos) lo que representa 121.230 kg más que en el año 2006. En dólares las ventas aumentaron en el 20%, pasando de US\$ 813.363 en el año 2006 a US\$ 977.794 en el 2007; es decir, se ha aumentado la participación en el mercado ecuatoriano.



En el siguiente cuadro se resume los principales productos que incrementaron su venta en el año 2007:

NOMBRE DEL ARTICULO	VENTAS 2007		VENTAS 2006		DIFERENCIA	
	KG.	VALOR	KG.	VALOR	KG.	VALOR
ACEITE SILIC.AK350	4,838	27,868	3,290	19,954	1,548	7,915
ACEITE SILIC.12500	5,296	25,116	1,699	9,086	3,597	16,029
ACIDO ASCORBICO	4,025	36,171	2,325	19,805	1,700	16,366
DEXTROSA	153,000	117,425	63,400	48,521	89,600	68,904
ERITHORBATO SOD.	3,650	13,186	1,900	7,381	1,750	5,806
WAX 4035	10,899	66,619	9,300	54,583	1,599	12,037
ACIDO SULFONICO	12,100	21,017	1,300	2,591	10,800	18,426
SUMAN:	245,143	396,721	160,169	286,966	84,974	109,755

También contribuyó al aumento de las ventas la incorporación a nuestra gama comercial de los productos de la nueva representada American Chemical:

NOMBRE DEL ARTICULO	VENTAS 2007	
	KG.	VALOR
LAVREX 100	9,864	16,930
LAVREX 200B	37,144	66,156
LAVREX 200BR	5,300	9,584
LESSREX 70	27,588	45,774
REXAMIDA BT	7,040	8,947
REXAPON 80	8,540	18,786
SUMAN:	95,476	166,178

Como era de esperarse, el aumento de los precios internacionales y la fuerte competencia interna, generó la reducción en la ventas de algunos productos, especialmente aquellos relacionados con la industria alimenticia y parafina; el siguiente cuadro ilustra los principales productos que sufrieron esta disminución:

NOMBRE DEL ARTICULO	VENTAS 2007		VENTAS 2006		DIFERENCIA	
	KG.	VALOR	KG.	VALOR	KG.	VALOR
ACIDO CITRICO	81,493	105,532	84,400	109,581	- 2,907	- 4,049
ACIDO SORBICO	1,525	8,048	2,575	14,523	- 1,050	- 6,476
ACIDO ACETICO	35,868	50,242	45,864	62,217	- 9,996	- 11,975
ACIDO ESTEARICO	2,475	3,233	6,275	7,587	- 3,800	- 4,353
B.H.T. FG FCC4			1,950	7,639	- 1,950	- 7,639
CLORITO SODIO	21,960	87,479	32,880	153,041	- 10,920	- 65,562
PARAFINAS	51,335	89,320	76,955	125,047	- 25,620	- 35,727
SOSA CAUSTICA			20,998	17,628	- 20,998	- 17,628
TOTAL	194,656	343,854	271,897	497,263	- 77,241	- 153,409

Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General y el Directorio

La presente administración se caracteriza por un celoso y fiel cumplimiento de todas las disposiciones emanadas de la Junta General y en estrecha coordinación con los socios, se han tomado todas las decisiones inherentes a la gestión y manejo económico de la empresa.

Según acta de Junta General Ordinaria de Socios celebrada el 22 de marzo del año 2007, se resolvió que las utilidades netas correspondientes al ejercicio

económico 2006 se distribuyan a los socios vía dividendos a prorrata de su participación social conforme lo establecen los estatutos de la compañía:

Utilidad neta del ejercicio 2006	US\$ 18.027,76
(-) Reserva Legal	US\$ 901,39
Dividendos a pagar a los socios	<u>US\$ 17.126,37</u>

La distribución de estos dividendos, debía hacerse durante el año 2007; sin embargo, considerando las necesidades de financiamiento de empresa para cubrir el incremento de las ventas, los socios por unanimidad y de común acuerdo decidieron esperar un año para cobrar el dividendo que les corresponde por las utilidades del ejercicio 2006.

Acontecimientos extraordinarios

El año 2007 estuvo marcado por acontecimientos nacionales e internacionales que afectaron el normal desarrollo de las actividades de la compañía. A nivel mundial, se viene produciendo una escasez de materias primas y otros bienes; provocando una permanente subida de los precios. Esta situación tiene explicación en el "voraz" crecimiento de China que para industrializarse necesita importar "sin parar", para lo cual tiene recursos suficientes en moneda extranjera; exporta a precios competitivos y ejerce un papel geopolítico decisivo en sus relaciones.

La situación económica y financiera de EE.UU. agrava este panorama; el dólar se está depreciando a escala mundial y esto tiene consecuencias en el Ecuador, en donde utilizamos esta moneda en nuestras transacciones diarias; las importaciones se encarecen por el cambio en la paridad del dólar con las otras monedas como el Euro, el Yen, etc. Adicionalmente, cuando el dólar disminuye su capacidad de compra se busca alternativas para mantener su valor adquisitivo, una forma de protegerse es comprando oro, materias primas, metales, etc., aumentando de esta manera la demanda y consecuentemente el precio de estos bienes; las importaciones de la compañía provienen en su mayor parte de Europa y China.

A nivel nacional, la situación económica del país estuvo influenciada por los altos precios del petróleo que junto a los recursos adicionales provenientes de la explotación del bloque 15 y las nuevas leyes de repartición de utilidades con las petroleras privadas permitieron un flujo permanente de recursos fiscales. El presupuesto general del Estado creció en 14%; el gasto público según analistas creció más del 25% y fue financiado con los recursos provenientes de las reservas acumuladas por el ahorro petrolero (Fíeseh) utilizando los decretos de emergencia.

Según cifras proyectadas por el Banco Central del Ecuador, el Producto Interno Bruto (PIB) creció en apenas 2.65%, pero información del FMI y analistas económicos, señala que el crecimiento de la economía no superaría el 1.8%: La inflación terminó a diciembre en 3.3%, superior a la del año precedente. Significa que la economía ecuatoriana sigue sin ser productiva y depende del petróleo como actividad principal de producción; los problemas estructurales de la economía, como son la falta de competitividad, el desempleo, el déficit fiscal, la escasa inversión privada, siguen intocados por el modelo económico del gobierno.

La situación de la industria nacional no difiere mucho de la experimentada en el 2006; en general, el sector manufacturero se mantiene relativamente estancado y se ha visto afectado por el ingreso de artículos terminados procedentes del exterior a precios bajos. El desempeño de la industria manufacturera, que compra nuestra mercadería es importante para nuestra empresa. Al no haber un crecimiento de la industria, la demanda de insumos también se mantiene estancada, limitando las nuestras posibilidades de crecimiento.

En lo que respecta a Quimatec, durante el año 2007, se incursionó con nuevos productos en el mercado ecuatoriano, su desarrollo fue importante para el incremento obtenido en las ventas; sin embargo también disminuyó la venta de otros productos tradicionales, que se vieron afectados por la competencia y por el incremento internacional de los precios.

A partir del mes de julio el SRI incrementó las retenciones en la fuente, aumentando los valores que se pagan por impuesto a la renta; esto junto a la disminución en los márgenes de venta generó a fin de año un crédito tributario que se espera recuperarlo en el 2008. No se presentaron acontecimientos importantes en el ámbito administrativo, laboral y legal de la empresa.

Situación financiera al cierre del ejercicio

La situación financiera de la compañía refleja un financiamiento adecuado de los activos, que se fundamenta en capital propio (patrimonio), crédito de los proveedores y préstamos bancarios.

A continuación se presenta, un análisis comparativo de la situación financiera al cierre del ejercicio 2007:

	<u>Ejercicio 2007</u>	<u>Ejercicio 2006</u>
ACTIVOS		
Activo corriente		
Caja y bancos	36,498.14	35,853.16
Cuentas por cobrar comerciales	189,730.10	114,189.41
Provisión para incobrables	(5,626.84)	(5,261.04)
Otras cuentas por cobrar	18,699.19	9,227.65
Inventario de mercaderías	159,466.90	157,892.92
Pagos anticipados	14,948.60	3,269.36
	<u>413,716.09</u>	<u>315,171.46</u>
Activo fijo		
Muebles y enseres	4,669.77	4,437.05
Maquinaria y equipos de oficina	3,946.00	3,946.00
Equipo de computación y software	6,962.55	6,512.54
Vehículos	7,276.68	14,945.96
Depreciac. acumulada	(19,110.30)	(26,512.76)
	<u>3,744.70</u>	<u>3,328.79</u>
Total activos	<u><u>417,460.79</u></u>	<u><u>318,500.25</u></u>

PASIVOS

Pasivo corriente

Proveedores nacionales	17,161.97	10,005.59
Proveedores del exterior	147,507.80	95,333.70
Obligaciones financieras	47,377.42	10,660.49
Dividendos por pagar	17,126.37	-
Provisiones legales por pagar	1,014.89	4,339.95
Otras cuentas por pagar	17,629.00	15,613.80
	<u>247,817.45</u>	<u>135,953.53</u>

Total pasivos 247,817.45 135,953.53

PATRIMONIO

Capital social	150,000.00	150,000.00
Reserva Legal	8,553.21	7,651.82
Reserva de capital	6,867.14	6,867.14
Utilidad del ejercicio	4,222.99	18,027.76
	<u>169,643.34</u>	<u>182,546.72</u>

Total pasivo y patrimonio 417,460.79 318,500.25

A diciembre 2007, se refleja un aumento de los activos totales en relación con el año anterior (31%); este incremento está relacionado con el aumento de la cartera de clientes por el aumento de las ventas en ese mes; algo inusual en nuestro negocio y se debe al entorno económico que se está viviendo y las expectativas de futuros incrementos de precios. Las empresas consumidoras deciden abastecerse con anticipación ante un posible incremento de los precios. Para no afectar la liquidez de la empresa, el aumento de los activos se financia con nuevos pasivos, especialmente crédito de los proveedores y préstamos bancarios, por eso se observan incrementos en estos rubros.

Salvo por un reducido número de clientes morosos, se logró bajar el índice de morosidad de la cartera vencida, favoreciendo un flujo positivo del efectivo.

Resultados de la Compañía

Como se dijo anteriormente, en el ejercicio económico 2007 se incrementaron las ventas, alcanzando la cifra de US\$ 977.794; esto es US\$ 164.432 equivalente al 20.2% más que en el año 2006; una parte de este aumento proviene de los incrementos de precios realizados durante el año debido a la circunstancias que se mencionaron anteriormente.

Los ingresos por comisiones en ventas indent (ventas directas) provenientes de nuestras representadas del exterior bajaron en el período de US\$ 14.655 a US\$ 13.853. También merecen destacarse los ingresos no operacionales (otros ingresos) por US\$ 6.222,00 relacionados con la venta de activos fijos que se renovaron (vehículo y muebles).

El costo de ventas fue de US\$ 766.726; significa un incremento de 29.4%; mayor al de las ventas; refleja la disminución de los márgenes brutos de utilidad en ventas; así tenemos que mientras en el año 2006 la utilidad bruta fue de US\$ 235.598, equivale al 27.2% de las ventas; en el año 2007 en cambio el margen bruto disminuyó a US\$ 224.922, lo que representa el 21.6% de las ventas.

Los gastos operacionales, imprescindibles para el desenvolvimiento de las actividades de la empresa totalizaron US\$ 219.451; superan a los del año anterior en US\$ 16.508. Los gastos más representativos constituyen los de personal US\$ 152.763; arrendamiento mercantil US\$ 14.150; alquiler de inmuebles US\$ 11.150; impuestos y contribuciones US\$ 9.848; agua, luz y comunicaciones US\$ 6.870 y mantenimiento y reparación de vehículos US\$ 8.257.

La utilidad del ejercicio fue de US\$ 6.766; por concepto de impuesto a la renta y participación de los trabajadores se obtiene el valor de US\$ 2.543; por lo tanto, la utilidad neta (después de trabajadores e impuesto a la renta) es de US\$ 4.223.

El análisis de los resultados de la gestión empresarial, su estructura y variación se pueden observar con mayor detalle en el siguiente cuadro:

	<u>Ejercicio 2007</u>		<u>Ejercicio 2006</u>	
Ingresos				
Ventas	977,794.29		813,362.63	
Comisiones indent	13,852.93	991,647.22	14,654.71	828,017.34
Costo de ventas		766,725.63		592,419.74
Utilidad en ventas		224,921.59		235,597.60
Gastos de operación				
Gastos administrativos y de ventas				
Gastos de personal	152,762.67		138,066.77	
Alquiler de inmuebles	11,150.00		10,530.00	
Arrendamiento mercantil	14,150.45		12,882.32	
Agua, luz y comunicaciones	6,869.82		6,589.51	
Otros servicios de terceros	3,847.15		4,434.61	
Depreciaciones y amortizaciones	2,723.92		2,854.01	
Materiales de trabajo	3,349.25		3,532.61	
Impuestos y contribuciones	9,847.73		7,450.61	
Gastos de viaje y movilización	2,302.52		3,567.45	
Mantenimiento/ reparac.vehículos	8,256.93		6,376.41	
Fletes y embalajes	1,929.13		3,611.17	
Otros gastos operacionales	2,261.85	219,451.42	3,047.77	202,943.24
Utilidad operacional		5,470.17		32,654.36
Movimiento financiero				
Ingresos financieros	50.13		592.90	
Gastos financieros	4,840.24	4,790.11	6,826.00	6,233.10
Resultado operacional		680.06		26,421.26
Otros ingresos y gastos				
Otros ingresos	6,222.00		2,648.06	
Otros gastos	136.14	(6,085.86)	136.29	(2,511.77)
Utilidad del ejercicio		6,765.92		28,933.03
Provisiones legales		2,542.93		10,905.27
Prov. participación trabajadores	1,014.89		4,339.95	
Prov. impuesto a la renta	1,528.04		6,565.32	
Utilidad neta		<u>4,222.99</u>		<u>18,027.76</u>

El descenso en la rentabilidad de la empresa encuentra sus causas en la disminución en las ventas de productos que tradicionalmente tenían márgenes

altos; la venta de nuevos productos con márgenes menores, la fuerte competencia en el mercado interno y en el aumento de los precios nivel mundial que hace difícil poder trasladar totalmente vía precios al cliente. Sin embargo, es de esperarse que esta situación mejore en los próximos años.

Más información de la situación financiera y los resultados de la compañía, se obtiene del análisis de los estados financieros y sus correspondientes notas explicativas que son parte integrante de este informe.

Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas

Para cumplir con lo que establecen la Ley de Compañías y los Estatutos Sociales, se debe separar un cinco por ciento de las utilidades líquidas para formar el Fondo de Reserva Legal; así:

Utilidad neta	US\$	4.222,99
Reserva legal	US\$	211,15
Dividendos para los socios	US\$	4.011,84

En vista de la necesidad de recursos para financiar el crecimiento de la empresa, esta gerencia recomienda a la Junta General de Socios no distribuir dividendos este año y mantenerlos en la compañía como utilidades no distribuidas para un futuro aumento de capital.

Recomendación de políticas y estrategias para el ejercicio económico 2008

Para el año 2008, se prevee un empeoramiento de la situación económica y financiera de EE.UU. se anuncia una posible recesión, cuyos síntomas son el encarecimiento del crédito por la disminución de la confianza de los prestamistas internacionales, el aumento vertiginoso de los precios del petróleo, los metales y la materias primas en general, la devaluación del dólar, etc. La crisis financiera que comenzó con apuestas fallidas en valores respaldadas por hipotecas de alto riesgo y que luego provocó una contracción del crédito entre los grandes bancos parece seguir ampliándose. La desconfianza ahora se extiende a la capacidad de crédito de toda la gama de deudores. Los inversionistas globales están retirando dinero de EE.UU profundizando el declive del dólar en una economía endeudada y sin capacidad de ahorro que depende del ingreso desde el extranjero para financiar las inversiones.

La situación anterior si bien por un lado trae beneficios para el Ecuador por que una devaluación del dólar permite que las exportaciones ecuatorianas sean más competitivas, pero por otro lado encarece las importaciones de insumos, materia prima, maquinara, etc.

El petróleo también está llegando a niveles record; esta situación tiene un impacto directo en la economía del país, el presupuesto de estado se ve favorecido por esta escalada mundial del crudo, sin embargo por el hecho que somos importadores de derivados este beneficio se ve en buena parte neutralizado.

El entorno político que vive el Ecuador, la nueva constitución, las próximas elecciones, la actitud del gobierno frente a los bancos, al TLC con EE.UU que nuestro principal socio comercial, a los organismos internacionales y a la reforma

tributaria han originado un clima de incertidumbre y desconfianza en el sistema económico y político, creando una serie de expectativas en los sectores productivos que se van a reflejar en el 2008.

El crecimiento del sector productivo está limitado por esta incertidumbre política. Otro aspecto que pesa son las altas tasas de interés que se cobra a las pequeñas y medianas empresas sin mencionar las restricciones al crédito. El modelo económico que se quiere implementar en el Ecuador privilegia la inversión pública y ahuyenta la inversión privada.

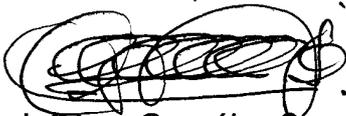
Solamente la estabilidad económica social y política en un ambiente de sana competencia, permitirá que el sector privado genere inversión, crecimiento y empleo. En estas circunstancias, no se vislumbran cambios importantes en el sector industrial, que permitan aumentar la producción y consecuentemente incrementar la demanda de materias primas.

Por lo anterior, es fundamental para los ejecutivos de la empresa, contar con la información suficiente y oportuna que permita un análisis selectivo de las diferentes oportunidades de negocio y tomar decisiones acertadas y en el momento oportuno. Sin duda la mejor estrategia será la de ofrecer bienes a precios competitivos con excelente servicio y al menor costo.

Estamos conscientes de que la mejor forma de crecer es mediante la búsqueda de nuevas líneas de negocio que consoliden nuestra presencia y disminuyan los riesgos de un mercado globalizado y cambiante; sin descuidar el incremento de la productividad; esto es, mediante un manejo eficiente de los recursos que se disponen. Por parte de la administración se realizarán todos los esfuerzos necesarios para conseguir estos propósitos.

Quito, 12 de marzo del 2008

Atentamente,



J. César González C.
GERENTE GENERAL