QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 15 de abril del 2010

INFORME DE GERENCIA AÑO FISCAL 2009

En mi calidad de Gerente General de Quìmicos Mejìa MEGAQUIMIC S. A., pongo a consideración de los accionistas el informe de actividades y resultados de la empresa en el ejercicio fiscal año 2009.

Las ventas netas totales aumentaron aprox. un 12%, ya que de US$ 295988,16 del 2008 pasaron a US$ 330541,42 en el 2009, lo cual es satisfactorio teniendo en cuenta que fue un año difícil a nivel global.

Con este nivel de ventas, y como se hizo un reajuste de precios en febrero/2009, y además se mantuvo un adecuado soporte tècnico en control de costos de formulaciòn y producción, optimizaciòn de inventarios, pago de arriendos y servicios bàsicos relativamente bajos, se logrò que la utilidad del presente año aumentara significativamente en relaciòn al año precedente, esto es, en el año 2008 existiò una utilidad del ejercicio de $ 10.950,25 , en tanto que en el año 2009 la utilidad asciende a US$ 27932,19, es decir aprox. 2,5 veces màs, lo cual deriva en una participación del 15% para los trabajadores por el valor de $ 4189,83 y una utilidad gravable de $ 24706,64, que significa un pago del 25% de impuesto a la renta por US 6.176,66 y una utilidad repartible para accionistas de US$ 17.566,20. Todo esto a pesar de que como siempre enfrentamos una fuerte competencia de las empresas grandes del sector como Pinturas Còndor, Pinturas Unidas y Pintuco que continuamente estàn bajando precios, lanzando promociones e incluso presentando al mercado nuevos productos de bajo precio con lo cual tratan de afectar a las pequeñas empresas.

Por todo ello nos toca competir manteniendo un fèrreo control sobre los gastos, con un mìnimo de personal e inventarios tambièn reducidos a lo necesario. Esto ha permitido mejorar el flujo de caja y poder cumplir con pagos de crèditos y prèstamos bancarios, reduciendo significativamente el endeudamiento de la empresa con entidades financieras, de tal manera que aspiro que a fines del presente año 2010, el endeudamiento sea mìnimo.

Adicionalmente seguimos manteniendo la estrategia de producir pinturas con marcas propias de distribuidores grandes, es asì que seguimos produciendo la pintura "Santi Satin" y "Santi Làtex Premium" para el almacén Santicolor de Riobamba y "Gama Satin" para el almacèn Gamacolor de Ibarra. En este año tambièn se produjo con marca propia para almacèn EL MAESTRO de Latacunga. Y hemos comercializado en gran volumen en AUTOCOLOR de Riobamba con nuestras marcas. Si bien sacrificamos màrgenes en los precios de venta, en cambio logramos recuperar por el volumen de ventas y por ser productos de mayor precio que nos permiten obtener una mayor rentabilidad general lo cual incide en los beneficios de la empresa.

El nivel de recuperaciòn de cartera fue muy bueno ya que se logrò recaudar en el periodo Ene-Dic/2009, aprox. $349147,91, lo cual es un paràmetro que permitiò mantener un flujo de efectivo para cubrir los egresos totales del negocio y poder pagar prèstamos y obligaciones pendientes En cuanto a cartera con dificultades de recuperaciòn existe un monto de unos $1.600 aprox., que representa alrededor del 0,5% de las ventas, que es mìnimo, pero que insistiremos en su cobro.

Como es la aspiraciòn permanente, trataremos de aumentar el volumen de ventas de la empresa y en lo posible ventas al contado que permitan un flujo de efectivo suficiente para nuestra actividad. Hemos incrementado la oferta de productos como BatePiedra brillante, sintèticos automotrices y pintura de tràfico, para señalización y parqueos, que han sido comercializados en el Centro Comercial El Bosque, Hospital AXXIS, edificios de la Constructora Cevallos, etc.

Tambièn se buscarà establecer puntos de venta directos al consumidor, ya sea propios o relacionados y que permitan un ingreso inmediato de recursos a la compañìa.

Finalmente, a modo informativo, referente al accidente que sufriò el camiòn Chevrolet NHR de la empresa a fines del 2008, como los daños fueron significativos, Seguros ALIANZA en el 2009, declarò la pèrdida total del vehìculo y procediò a pagar el valor asegurado menos el deducible, lo cual significò un monto de US$ 10.800, con el cual se procediò a adquirir la camioneta doble cabina Chevrolet Luv de placas PYR-917, que es la que actualmente nos permite realizar las entregas y demàs gestiones.

Espero que este año 2010, sea mejor de tal manera que la empresa pueda estabilizar sus finanzas y mirar con optimismo el futuro para poder realizar nuevas inversiones que signifiquen mayores ingresos y rentabilidad que beneficien a los accionistas y a la empresa en general.

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
30 ABR. 2010
OPERADOR 35
QUITO

Atentamente,

MEGAQUIMIC S.A.
FIRMA AUTORIZADA

Ing. Diego Mejia M.
Gerente General
MEGAQUIMIC S.A.

Direcciòn actual: Calle A y Pasaje L esquina. Barrio Alma Lojana
Sector Monjas. Quito. Telefax: 2601850