



QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 14 de abril del 2011

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

27 ABR. 2011

OPERADOR 15
QUITO

INFORME DE GERENCIA AÑO FISCAL 2010

En mi calidad de Gerente General de Quimicos Mejia MEGAQUIMIC S. A., pongo a consideración de los accionistas el informe de actividades y resultados de la empresa en el ejercicio fiscal año 2010.

Las ventas netas totales bajaron aprox. un 20%, ya que de US\$ 330541,42 del 2009 pasaron a US\$ 266122,72 en el 2010, lo cual se debe principalmente a que uno de nuestros principales clientes PINTULAC, disminuyó considerablemente sus compras ya que ahora son accionistas de la empresa WESCO y lógicamente dan prioridad a compras en dicha empresa.

Sin embargo y a pesar de que nos mantuvimos sin subir precios por todo el año 2010, mantuvimos una férrea política de control de costos y gastos, así como control de costos de formulación y producción, optimización de inventarios, pago de arriendos y servicios básicos relativamente bajos, todo lo cual influyó para que la empresa a pesar de los inconvenientes detallados obtenga utilidades por un monto de US\$ 20679,78, lo cual deriva en una participación del **15% para los trabajadores por el valor de \$ 3101,97**, y una **utilidad para accionistas de US\$ 8825,27**, ya considerando una amortización legal de pérdidas tributarias de años anteriores y un aumento de la reserva legal para un futuro aumento de capital solicitado por la Super de Compañías.

Todo esto a pesar de que como siempre enfrentamos una fuerte competencia de las empresas grandes del sector como Pinturas Cóndor, Pinturas Unidas y Pintuco y nuevos competidores en el mercado como PRODUTEK Y PINTURAS AMERICA que han introducido productos de bajo precio..

Por todo ello nos toca competir manteniendo un férreo control sobre los gastos, con un mínimo de personal e inventarios también reducidos a lo necesario. Esto ha permitido mejorar el flujo de caja y poder cumplir con pagos de créditos y préstamos bancarios, reduciendo significativamente el endeudamiento de la empresa con entidades financieras, sin necesidad de solicitar nuevos créditos, de tal manera que aspiro que a fines del presente año 2011, el endeudamiento con el Banco Pichincha sea mínimo.

Adicionalmente seguimos manteniendo la estrategia de producir pinturas con marcas propias de distribuidores grandes, es así que seguimos produciendo la pintura "Santi Satin" y "Santi Látex Premium" para el almacén Santicolor de Riobamba y "Gama Satin" para el almacén Gamacolor de Ibarra. Y hemos comercializado en gran volumen en AUTOCOLOR de Riobamba con nuestras marcas. También por gestiones de la Ing. Sonia Aguilar logramos abrir un nuevo distribuidor grande en Riobamba, el Ing. Eduardo Ortega con sus almacenes Expopinturas y Multipinturas, que distribuyen nuestras marcas MEGALATEX, MEGALATEX SATINADO Y PINTULATEX. Esto también colaboró para mantener la rentabilidad de la empresa..



El nivel de recuperación de cartera fue muy bueno ya que se logró recaudar en el periodo Ene-Dic/2010, aprox. \$303.668, lo cual fue un monto que permitió mantener un flujo de efectivo para cubrir los egresos totales del negocio y poder pagar préstamos y obligaciones pendientes. En cuanto a cartera con dificultades de recuperación en el presente año prácticamente no existió, más bien existe un monto de unos \$1.000 aprox., que representa alrededor del 0,3% de las ventas, que se arrastra del año 2009 y que insistiremos en su cobro.

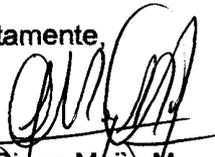
Hemos mantenido la atención a clientes especiales como el Centro Comercial El Bosque, Constructora Cevallos, Hospital AXXIS, que son clientes satisfechos y que nos ayudan con el flujo ya que pagan prácticamente de contado.

Hemos mantenido al día las obligaciones de la empresa con pago de aportes al IESS, pago de impuestos al SRI, pago de Fondos de Reserva de empleados, en igual forma las obligaciones con el Ministerio de Trabajo y la Superintendencia de Compañías. Falta por pagar la patente municipal del año 2010.

Finalmente, en cuanto a vehículos se vendió la camioneta doble cabina Chevrolet Luv de placas PYR-917, y se adquirió la camioneta doble cabina TOYOTA HILUX DE placas PBG 3016, que es la que actualmente nos permite realizar las entregas y demás gestiones de la empresa. Esta camioneta se la adquirió con entrada y plazo de 36 meses con pagos mensuales de \$600. En Junio se cumple el primer año quedando dos más por cubrir.

Confío que este año 2011, 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.

Atentamente


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

