



QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 13 de abril del 2012

INFORME DE GERENCIA AÑO FISCAL 2011

En mi calidad de Gerente General de Químicos Mejía MEGAQUIMIC S. A., pongo a consideración de los accionistas el informe de actividades y resultados de la empresa en el ejercicio fiscal año 2011.

En ingresos, las ventas netas totales de nuestros productos fueron de US\$ 264511,37, es decir prácticamente se mantuvieron igual al año precedente 2010 en que fueron US\$ 266122,72 una diferencia de -0,6%. Sin embargo el año anterior también tuvimos adicional el ingreso por la venta de la camioneta LUV, que representó un ingreso adicional de \$ 7500, por ello los ingresos totales en el 2010 fueron de \$273.697,98.

En cuanto a costos y egresos, aumentaron en el 2011, por el alza constante de materias primas, material de embalaje y envases, así como mano de obra, siendo de \$ 259.804.75, que en comparación al 2010 que fueron de \$ 253.018.20, representa apenas un 2.7% más de egresos, lo cual es razonable. Hay que tomar en cuenta que a fines del año anterior se pagó la patente municipal de los años 2010 que estaba pendiente y 2011, lo cual significó sólo por estos rubros \$ 2.069,47.

Si sacamos las diferencias en ambos años:

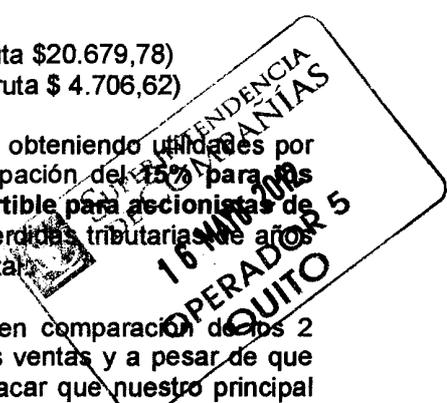
(2010: ingresos 273.697,98 – egresos 253.018,2, utilidad bruta \$20.679,78)

(2011: ingresos 264.511,37 – egresos 259.804,75, utilidad bruta \$ 4.706,62)

Lo cual indica que la rentabilidad disminuyó drásticamente, obteniendo utilidades por un monto de US\$ 4706.62, lo cual deriva en una participación del 15% para los trabajadores por el valor de \$ 705,99 y una utilidad repartible para accionistas de US\$ 1918,11, ya considerando la amortización legal de pérdidas tributarias de años anteriores y la reserva legal para un futuro aumento de capital.

Lo anterior indica un beneficio bajo para los accionistas en comparación de los 2 últimos años, como consecuencia del estancamiento en las ventas y a pesar de que no existió un mayor aumento de los costos. Hay que destacar que nuestro principal cliente en años anteriores, la cadena TRECX PINTULAC, actualmente es un cliente marginal, por lo que hemos tenido que mantener el funcionamiento de la compañía incrementando las ventas en otros distribuidores.

Si bien la rentabilidad es baja, lo bueno es que sigue siendo positiva la del ejercicio 2011, con lo cual ya son 5 años, desde el 2007, que la empresa termina con ganancias. 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 y nuevos competidores como PRODUTEK Y PINTURAS AMERICA. Todos ellos ofertan productos económicos e inclusive Pinturas CONDOR que ahora pertenece a la multinacional SHERWIN WILLIAMS, reforzó la presencia de la pintura PIN3 de precio popular similar a las que oferta el grupo ORTIZ / ADHEPLAST de Cuenca, que no permiten competir por su bajos precios.





Por todo ello, nos toca seguir en el estado manteniendo un férreo control sobre los gastos, con un mínimo de personal e inventarios reducidos a lo necesario. Esto ha permitido mantener un flujo de caja saludable y poder cumplir con pagos de créditos y préstamos, reduciendo en buen término el endeudamiento de la empresa, de tal manera que los pasivos totales pasaron de \$ 102.318 del 2010 a \$87.181 del 2011.

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 y MULTIPINTURAS de Riobamba con nuestras marcas propias MEGALATEX, MEGALATEX SATINADO Y PINTULATEX, lo cual nos permite afirmar que en la plaza de Riobamba la marca MEGALATEX, es muy conocida y tiene una gran aceptación.

El nivel de recuperación de cartera fue muy bueno ya que se logró recaudar en el periodo Ene-Dic/2011, aprox. \$ 297.128, lo cual fue un monto que permitió mantener un flujo de efectivo para cubrir los egresos totales del negocio y además poder pagar préstamos y obligaciones pendientes, de allí que se redujeron nuestros pasivos totales. En cuanto a cartera con dificultades de recuperación en el presente año, es mínima en un monto de \$1.300 aprox., que representa alrededor del 0,5% de las ventas.

Hemos mantenido la atención a clientes especiales como el Centro Comercial El Bosque, Constructora Cevallos, Inmobiliaria El Progreso, 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 (pago de décimos, utilidades etc) y la Superintendencia de Compañías. También a fines del año anterior, ya nos liquidamos con el pago de la Patente Municipal de los años 2010 y 2011

Finalmente, en cuanto a vehículos, mantenemos la camioneta de cabina TOTO HILUX de placas PBG 3016, que es la que actualmente nos permite realizar las entregas y demás gestiones de la empresa. Esta camioneta la adquirió en junio 2010 con entrada y plazo de 36 meses, y hemos cumplido puntualmente los pagos mensuales de \$600.

Espero que el año 2012, podamos incrementar nuestras ventas 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 Mejia M.
Gerente General
MEGAQUIMIC S.A.