



QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 30 de abril del 2013

INFORME DE GERENCIA AÑO FISCAL 2012

En mi calidad de Gerente General de Químicos Mejia MEGAQUIMIC S. A., pongo a consideración de los accionistas el informe de actividades y resultados de la empresa en el ejercicio fiscal año 2012.

En ingresos, las ventas netas totales de nuestros productos fueron de US\$ 275118,34, que en comparación con los \$264511,37 del año precedente 2011, significa un incremento del 4%.

En cuanto a costos y egresos, aumentaron en el 2012, por el alza constante de materias primas, material de empaque y envases, así como mano de obra, siendo de \$ 273553,98, que en comparación al 2011 que fueron de \$ 259804,75, representa un incremento del 5,3%.

Lo cual indica que la rentabilidad disminuyó notablemente, obteniendo utilidad del ejercicio por un monto de US\$ 1.564,36, lo cual deriva en una participación del 15% para los trabajadores por el valor de \$ 234,65 y una utilidad repartible para accionistas de US\$ 210,95, ya considerando la amortización legal de pérdidas acumuladas de ejercicios anteriores y la reserva legal para un futuro aumento de capital.

Lo anterior indica un beneficio mínimo para los accionistas y continúa la tendencia a la baja de los últimos tres años. Esto se debe a que los costos aumentaron en un mayor porcentaje que las ventas, sobre todo en el rubro de materias primas. Hay que indicar que desde el año pasado, las ventas a la cadena TRECX PINTULAC, quien era nuestro principal cliente en años anteriores, han bajado totalmente convirtiéndose actualmente en un cliente marginal. Pese a ello, las ventas totales aumentaron un 4% lo cual quiere decir que se compensó a través de otros clientes.

Lo único positivo sería de que a pesar de ser una rentabilidad bajísima, sigue siendo positiva, es decir hay utilidad y no pérdidas. Utilidad mínima la del ejercicio 2012, con lo cual ya son 6 años, desde el 2007, que la empresa termina con ganancias, pero desde luego muy lejos de las expectativas que los socios y accionistas esperan.

Las causas para estos bajos resultados son indudablemente, las mínimas compras de distribuidores grandes como PINTULAC y GAMACOLOR, que por acuerdos comerciales con las grandes fábricas, dejaron de comprar nuestros productos. Sin embargo de que recuperamos las ventas perdidas con nuevos y antiguos clientes por ello el 4% de incremento en ventas, esto fue insuficiente para compensar la influencia de la subida del precio de materias primas y envases.

También la fuerte competencia del mercado que con recursos financieros y de marketing suficientes, como promociones, regalos a distribuidores, grandes fuerzas de



ventas no permiten que podamos captar un mayor porcentaje de ventas. La presencia también de competidores relativamente nuevos como PRODUTEKN, PINTURAS AMERICA, y GRUPO ORTIZ que ofrecen productos económicos también incide para que no alcancemos un mayor volumen de ventas.

A pesar de todo ello, seguimos en el negocio, tratando siempre de controlar los costos y gastos, con el mismo personal y con inventarios reducidos y también recuperando la cartera en los plazos previstos. Esto ha permitido mantener una liquidez suficiente, para cumplir con los flujos de caja existentes, esto es, poder cumplir con pagos a proveedores, pagos de créditos y pagos de impuestos y obligaciones con las instituciones del estado como IESS, SRI, Superintendencia de Compañías. Todo ello, ha permitido reducir en buen término el endeudamiento de la empresa, de tal manera que los pasivos totales disminuyeron de \$ 87.181 del 2011 a un total de \$ 71.526,65 del 2012, es decir un 18% menos.

Nuestras deudas con bancos también disminuyeron de \$23140 del 2011 a \$ 16713,45 del 2012, es decir disminuyeron un 28%. Y la deuda de la camioneta Toyota, al 31 de diciembre del 2012, refleja que faltan por pagar sólo 5 cuotas de \$599, es decir en total \$3000. Es decir el año anterior se abonó a la camioneta \$ 7200.

Adicionalmente seguimos manteniendo la estrategia de producir pinturas con marcas propias de distribuidores grandes, tal como la pintura "Santi Satin" y "Santi Latex Premium" para el almacén Santicolor de Riobamba. Y hemos comercializado en gran volumen en AUTOCOLOR de Riobamba, MULTIPINTURAS de Riobamba y un nuevo e interesante cliente de Riobamba MEGACOLOR, que lo abrió la Ing. Sonia Aguilar y que se ha convertido en cliente regular con pedidos mensuales. En todos estos clientes comercializamos 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, está bien posicionada y tiene una gran aceptación.

El nivel de recuperación de cartera fue muy bueno ya que se logró recaudar en el periodo Ene-Dic/2012, aprox. \$ 302637, 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 o incobrables del año 2012, prácticamente no ha existido, lo cual es una buena noticia, es decir se recuperaron todas las ventas del año anterior.

Hemos mantenido la atención a clientes especiales como el Centro Comercial El Bosque, Constructora Cevallos, Inmobiliaria El Progreso, Hospital AXXIS, Sr. Moisés Guamán (contratista), OXICOLOR, 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.

Además, en cuanto a vehículos, mantenemos la camioneta doble cabina TOYOTA HILUX de placas PBG 3018, que es la que actualmente nos permite realizar las entregas y demás gestiones de la empresa. Esta camioneta se la adquirió en Junio



2010 y como ya mencioné al 31 de dic/2012, sólo quedan por pagar 5 cuotas de \$599, es decir en mayo del 2013, se terminará de pagar este crédito y se procederá a levantar la reserva de dominio, por tanto la camioneta es un activo que ya será completamente de la compañía.

Finalmente hemos dado cumplimiento a las obligaciones determinadas por el Art. 279 de la Ley de Compañías y de acuerdo con lo requerido por las normas legales vigentes, informo que:

La compañía Químicos Mejía Megaquímico S. A. ha procedido a dar cumplimiento obligatorio de las resoluciones emitidas por la Superintendencia de Compañías con respecto a la adopción de NIIF PARA PYMES, la misma que se encuentra inmersa en el Tercer Grupo, cuyo año de transición es el año 2011 y sus primeros Balances en NIIF son los correspondientes al año 2012.

Espero que el año 2013, podamos incrementar nuestras ventas 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.