

QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 11 de abril del 2014

INFORME DE GERENCIA AÑO FISCAL 2013

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 2013.

En ingresos, las ventas netas totales de nuestros productos fueron de US\$ 282264,40, que en comparación con los \$275118,34 del año precedente 2012, significa un incremento del 2.6%.

En cuanto a costos y egresos, disminuyeron en el 2013, siendo de \$ 266451,17, que en comparación al 2012 que fueron de \$ 273553,98, representa también una disminución del 2.6%.

El aumento en las ventas y la disminución en costos y gastos, implicó un aumento de la rentabilidad, reflejada en que la utilidad del ejercicio 2013 fue de: \$ 15.813,23, muy superior comparado al año 2012 en que fue de US\$ 1.564,36. De la utilidad expresada, se deriva una participación del **15% para los trabajadores por el valor de \$ 2371.98** y **una utilidad repartible para accionistas de US\$ 6285.09**, 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 para los accionistas de \$62,85 por cada 1% de participación accionaria.

Lo positivo es que ya son 7 años con utilidades, y no pérdidas. Desde el 2007, que la empresa termina con ganancias, y este año marca una recuperación significativa en relación al año anterior, con lo cual se benefician los accionistas y el personal.

En el año 2013, los almacenes PINTULAC y GAMACOLOR, por acuerdos comerciales con las grandes fábricas, dejaron definitivamente de comprar nuestros productos. Sin embargo de ello, logramos recuperar las ventas con nuevos y antiguos clientes por ello el 2.6% de incremento en ventas. También logramos disminuir los costos y gastos, por lo que se generó una utilidad 10 veces mayor al año 2012.

Seguimos enfrentando una 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. Incluso el año 2013 ingresó con mucha fuerza un nuevo competidor: Pinturas VENCEDOR de Perú, que con mucha publicidad y precios bajos incursionó en el mercado, afectando las ventas de todo el sector, no sólo las nuestras. La presencia de otros competidores relativamente pequeños como nosotros, como son: PRODUTEKN, PINTURAS AMERICA, y la participación cada vez mayor del GRUPO ORTIZ-ADHEPLAST en el sector pinturas de bajo precio, que ofertan productos muy 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,



**Mega
Químico S.A.**

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 mantener en buen término el endeudamiento de la empresa, de tal manera que los pasivos totales prácticamente se mantuvieron ya que el 2012 fueron de \$ 71.526,65 y el 2013 fueron de \$ 74261.41.

La deuda de la camioneta Toyota, que al 31 de diciembre del 2012, reflejaba una deuda de 5 cuotas de \$599, es decir en total \$3000, ya fue cancelada en su totalidad, por lo que se procedió a levantar la reserva de dominio que pesaba sobre ella, y por tanto actualmente ya es un activo de total patrimonio de la empresa y que sigue brindando servicios satisfactorios.

Referente a la estrategia de producir pinturas con marcas propias, tal como la pintura "Santi Satin" y "Santi Látex Premium" para el almacén Santicolor de Riobamba, procedimos a suspender esta producción, ya que el cliente ha presentado problemas para cancelar sus facturas. Seguimos comercializando en gran volumen en AUTOCOLOR de Riobamba que es nuestro mejor cliente, pero también en MULTIPINTURAS y MEGACOLOR. 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.

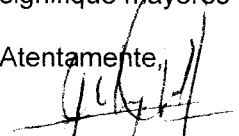
El nivel de recuperación de cartera fue muy bueno ya que se logró recaudar en el periodo Ene-Dic/2013, aprox. \$ 309.600 (superior a los \$302.000 aprox. del año 2012) lo cual fue un monto que permitió mantener un flujo de efectivo para cubrir los egresos totales del negocio y además poder pagar préstamos y obligaciones pendientes. En cuanto a cartera con dificultades de recuperación o incobrables del año 2013, existe un valor de aprox. \$2000, que representan un 0.71% de las ventas, es decir un monto relativamente bajo, pero que a veces no hay como eliminar totalmente ese riesgo.

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 los pagos puntuales 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. 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.

Estos son en resumen los principales aspectos de la gestión de la empresa en el año 2013, que evidentemente fue mejor que el año 2012, y esperamos seguir en esa senda de mejora para el presente año 2014, para obtener mayor rentabilidad que signifique mayores beneficios a los accionistas y a la empresa en general.

Atentamente,


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