



MEGAQUIMIC S.A.

QUIMICOS MEJIA MEGAQUIMIC S. A.

Quito, 15 de abril del 2009.

INFORME DE GERENCIA AÑO 2008

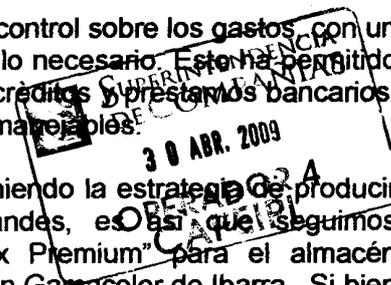
En mi calidad de Gerente General de Químicos Mejía MEGAQUIMIC S. A., pongo a consideración de los accionistas el informe de actividades y resultados de la empresa en el ejercicio fiscal año 2008.

Las ventas netas totales bajaron aprox. un 10%, ya que de US\$ 328.552,66 del 2007 pasaron a US\$ 295.988,16 en el 2008, lo cual, si bien implica un descenso, hay que tomar en cuenta que el año anterior ya se empezó a registrar cierta restricción en el mercado y sobretodo en el primer trimestre del año 2008, nuestra demanda fue la más baja de los últimos años, sin embargo posteriormente registramos un repunte que se afianzó en el segundo semestre con ventas de aproximadamente US\$ 176.000 en este periodo un 50% más que el primer semestre que alcanzó apenas US\$120.656.

En todo caso, con este nivel de ventas, y como se hizo un reajuste de precios en febrero/2008, y además se realizó una combinación de reformulación de productos, optimización de inventarios y costos de producción, disminución de pago de arriendos, se logró que la utilidad del presente año aumentara a un poco más del doble que el año precedente, esto es, en el año 2007 existió una utilidad del ejercicio de \$ 4.340,91 en tanto que en el año 2008 la utilidad asciende a US\$ 10.950,25, es decir aprox. 2,5 veces más, lo cual deriva en una participación del 15% para los trabajadores por el valor de \$ 1642,54 y una utilidad gravable de \$ 9.307,71, que significa un pago del 25% de impuesto a la renta por US 2.365,28 y una utilidad repartible para accionistas de US\$ 6.942,43. Todo esto a pesar de que la competencia sigue estando fuerte y agresiva, y sobretodo las grandes empresas del sector como Pinturas Còndor, Pinturas Unidas y Pintuco continuamente están bajando precios, lanzando promociones e incluso presentando al mercado nuevos productos de bajo precio con lo cual tratan de eliminar la competencia.

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 el endeudamiento de la empresa a niveles manejables.

Adicionalmente hay que señalar que 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. Si bien sacrificamos márgenes 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.





MEGAQUIMIC S.A.

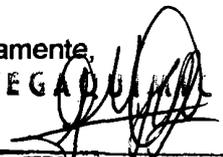
Las deudas con Bancos e instituciones financieras se las ha ido cancelando y esperamos que hasta finales del año 2009, ya el monto de la deuda sea mínimo. El nivel de recuperación de cartera fue muy bueno ya que se logró recaudar en el periodo Ene-Dic/2008, aprox. \$298600, lo cual es similar a las ventas realizadas, lo cual es un parámetro que indica que se ha logrado mantener un flujo de efectivo para cubrir los egresos totales del negocio. En cuanto a cartera con dificultades de recuperación existe un monto de unos \$3.000 aprox., que representa alrededor del 1% de las ventas, pero que sin embargo con paciencia y constancia creemos que finalmente se logrará recuperar.

Sin embargo, es necesario 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. En ese sentido, se tratará de diversificar la producción con otros productos como BatePiedra brillante, impermeabilizantes, sintéticos automotrices y productos químicos diferentes como desinfectantes y tintes, ya que el nombre de la compañía ampara otros desarrollos diferentes a las pinturas. También se buscará establecer puntos de venta directos al consumidor, ya sea propios o relacionados y que permitan un ingreso inmediato de recursos a la compañía. En igual forma enfocados en la reducción de costos, se buscó y se consiguió arrendar una bodega desde enero/2008, cuyo canon de arrendamiento representa sólo el 40% de lo que pagábamos hasta fines del 2007, lo cual significa un ahorro que beneficia al flujo de efectivo y el funcionamiento general de la empresa.

Finalmente, como un hecho negativo, a fines del año, el 05 de diciembre del 2008, el camión de la empresa sufrió un lamentable accidente de tránsito, cuyos daños fueron significativos. Afortunadamente, no hubo desgracias personales, pero sí pérdidas materiales por cuanto el camión quedó destruido, significando que el seguro declare pérdida total del vehículo en el presente año 2009 y por lo cual procederá a reconocer el valor asegurado. Desde esa fecha, me ha tocado asumir las funciones de entrega de pedidos hasta ver la manera de sustituir el vehículo accidentado.

Espero que este año 2009, sea mejor de tal manera que la empresa pueda definitivamente 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,
MEGAQUIMIC S.A.


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



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