

QUIMICA SUIZA INDUSTRIAL DEL ECUADOR S.A.
MEMORIA ANUAL 2018

I. Carta del Gerente General.-

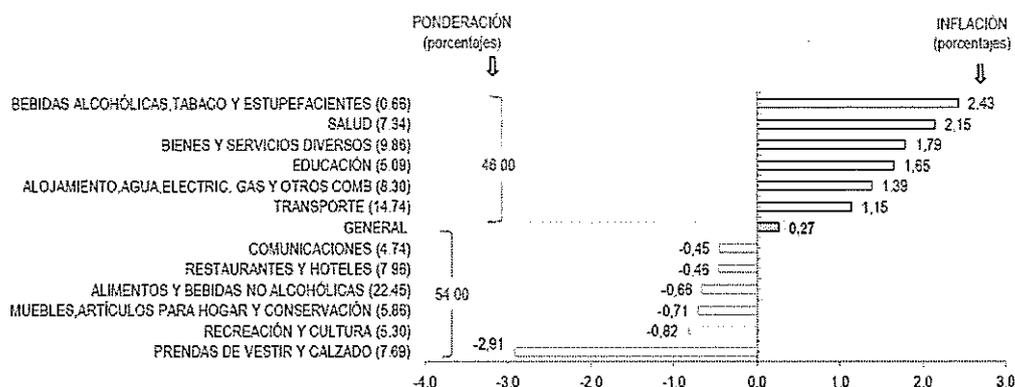
Estimados accionistas:

En el año 2018 la economía del Ecuador tuvo un crecimiento de 1%, los sectores más dinámicos fueron la acuicultura y la producción de camarón, con un crecimiento real anual del 10,2 %; el suministro de agua y electricidad con un 7,2 %, y el alojamiento y servicios de comida, con un 6,5 %.; adicional existió una contracción moderada de la producción petrolera (-3,1 %)

La mayor parte de la Inversión Extranjera Directa se concentra en minería. El año 2018 será el segundo mejor periodo de Inversión Extranjera Directa (IED) para Ecuador, con \$ 1.100 que es la previsión de cierre del Ministerio de Comercio Exterior. En el tercer trimestre de 2018 la IED creció un 41% respecto a 2017 con \$ 736 millones. El sector minero reflejó la mayor inversión con \$ 295 millones. El mejor año para la IED fue 2015 con \$ 1.322 millones.

El Gobierno plantea licitaciones grandes licitaciones en proyectos viales, mineros que lleven al país a una meta de \$ 3.000 millones en 2019 de IED.

La inflación general anual llegó al 0.27% al cierre del 2018.



Fuente: Banco Central del Ecuador

QSI EC alcanzó ventas netas de \$31.4 millones de dólares frente a un presupuesto de \$32.3 millones de dólares, esta variación se debe a:

- Químicos Industriales: - 1.1 millones en ventas a clientes Resiflex, incendio en planta; y Pica, cambio a proveedor asiático.
- Construcción y Hilti: +0.8 millones en venta por reactivación del sector de la construcción en el país e implementación de servicios de corte
- AgroVeterinara: - 0.6 millones por problemas en los sectores primarios.

El margen bruto fue de \$10.4 millones de dólares que representó el 33% sobre la venta neta, un punto porcentual menor al del presupuestado; de igual manera la utilidad operativa llegó a un 4.8% con respecto a la venta neta.

Estas cifras permitieron obtener un Ebitda de \$1.9 millones de dólares reflejando un cumplimiento de 99% con respecto al valor presupuestado; en el siguiente cuadro se muestra un resumen de las principales cifras con respecto a años anteriores:

QSI
(en millones US\$)

	2015	2016	2017	2018	PPTO 2019
VENTAS NETAS	29.8	31.8	31.2	31.4	34
UTILIDAD OPERATIVA	1.7	1.3	1.5	1.5	1.4
EBITDA	2.1	1.7	1.8	1.9	1.9
UAI	1.2	0.8	1.1	1	1.1
PATRIMONIO	5.8	5.9	6.8	7.3	8.6
DEUDA	4.3	4.1	3.78	3.3	3.6
DEUDA/PATRIMONIO	0.74	0.69	0.56	0.45	0.31
Nº. EMPLEADOS	181	179	180	219	236

*El número de empleados fue mayor al presupuestado por la separación de empresas: 19 trasladadas de Quifatex y 15 cargos nuevos

A continuación encontrarán una memoria anual con los principales acontecimientos y resultados de los negocios que componen QSI EC.

Atentamente,

Hugo López
Gerente General

 QSI QSI ECUADOR S.A.

Hugo López D.
Gerente General
Química Suiza Industrial del Ecuador

II. Entorno económico y resultados 2018.-

Como lo habíamos mencionado previamente el Ecuador tuvo un ligero crecimiento en la economía, pero aún el endeudamiento para mantener el gasto público es un problema que afecta al actual gobierno y que se refleja en el retraso en pagos a sus proveedores.

Con este antecedente, se detallan los resultados de QSI EC por Unidades:

(a) Construcción y Hilti :

Las ventas en el departamento de Construcción fueron de \$1.5 millones de dólares frente a un presupuesto de \$1,2 millones, el margen bruto representó un 32% de la venta neta (\$0,5 millones), generando un Ebitda de 0,0002 millones

Con respecto al año 2017, el departamento de Construcción tuvo un incremento en ventas del 102%, del margen bruto un 83%, lo que permitió un Ebitda positivo en este año. Participamos en obras importantes siendo una de las obras icono de Quito, el Metro.

Las ventas de Hilti fueron de \$3.2 millones de dólares con un margen bruto de 42% (\$1.3 millones), generando un Ebitda del 10% con respecto a la venta neta (0.3 millones); comparando con el año anterior las ventas tuvieron un crecimiento del 19% (\$0.5 millones) y el margen bruto un 11% (\$0.13 millones) y el Ebitda un 45% debido al incremento en venta, control en gastos y recupero de la mala deuda a clientes en comparación del año anterior. Participamos en varios negocios a lo largo del año, como por ejemplo en servicios de corte con hilo diamantado para los puertos de Manta y Posorja.

(b) Industrias:

El negocio de Industria de QSI EC en el año 2018 generó ventas netas por \$18 millones con un margen bruto de 32% (\$5.7 millones) y un Ebitda de 8% (\$ 1.4 millones) sobre la venta neta.

Comparando cifras con el año anterior, existió un decrecimiento en ventas de 4% (\$0.8 millones de dólares), en margen bruto un 5% (\$0.33 millones de dólares) y en Ebitda un 7% (\$0.1 millones de dólares).

Este resultado fue principalmente por Químicos Industriales que tuvo problemas con 2 de sus principales clientes: Resiflex que su planta sufrió un incendio y Pica que decidió adquirir sus productos con un proveedor asiático. En el caso de Resiflex emitimos la demanda de cobro correspondiente y buscamos otros clientes donde ubicar los productos. Para Pica al final del año acordamos una entrega de productos que nos permita evacuar los inventarios comprometidos.

(c) Agrovet:

La Unidad de AgroVeterinaria tuvo ventas de \$8.7 millones de dólares, y un margen de \$2.9 millones que representa el 33% sobre la venta neta, el Ebitda representó el 1.2% de su venta neta (\$0.1 millones).

Las ventas en relación al año 2017 presentaron un decrecimiento del 3%, el 12% del margen bruto y el 22% de Ebitda.

El negocio de Agro en comparación al año anterior tuvo un decrecimiento en ventas del 1% y un decrecimiento del 4% en margen bruto. El país afrontó problemas en la producción y comercialización del arroz, con una sobre oferta y caída de precios en el mercado, siendo uno de los cultivos importantes para nuestro negocio.

El departamento de Avicultura tuvo un decremento en ventas del 2% y de margen bruto 28%. El resultado de Ebitda disminuyó en 0.04 millones . A pesar de que ingresamos en nuevos clientes, la variación de precios en los productos commodities afectó los márgenes de comercialización. Nuestras ventas de premezclas vitaminas se vieron afectadas por la caída de precios en las vitaminas AD3.

El negocio de Ganadería en comparación al año anterior tuvo un decrecimiento en ventas del 16% y un 13% en margen bruto. Fue un buen año para este negocio ya que tuvimos abastecimiento de producto constante con cobertura de mercado adecuada.

III. Estados Financieros 2018

Se adjuntan a esta memoria anual, los siguientes documentos:

1. Dictamen de los auditores independientes.
2. Estado separado de situación financiera
3. Estado separado de resultados integrales