

INFORME DEL GERENTE GENERAL

AÑO 2006

A nuestros accionistas:

En cumplimiento con las disposiciones estatutarias y de conformidad con las disposiciones legales, tengo a bien someter a su consideración el informe de la Gerencia General correspondiente al ejercicio económico terminado el 31 de Diciembre de 2006.

Interamericana de Productos Químicos del Ecuador S.A. INTERQUIMEC, está constituida en la República del Ecuador y su objeto principal es la fabricación y comercialización de resinas y otros productos químicos.

ENTORNO

El año 2006 fue eminentemente político, la atención estuvo centrada en las elecciones para Presidente de la República, Congresistas, Concejales Municipales y Consejeros Provinciales, a pesar de esta distracción, la economía ecuatoriana creció 4.30%.

ACTIVIDAD ECONOMICA

La actividad económica del país, durante el 2006, se desarrolló en un contexto internacional bastante favorable para el Ecuador, por cuanto E:U.U.; su principal socio comercial mostró un crecimiento económico superior al previsto a inicios del año, el precio del petróleo continuó alto, existió una amplia liquidez en los mercados financieros mundiales, las tasas de interés se mantuvieron estables y las remesas de los inmigrantes continuaron en ascenso.

En el plano interno la situación fue diferente y marchó al ritmo de la inestabilidad política y del bajo dinamismo del Gobierno de Alfredo Palacio que se caracterizó por la ausencia de políticas para consolidar el sector industrial y empresarial en general.

El crecimiento económico fue del 4.30%, ligeramente inferior al 4.74% obtenido en el 2005, el crecimiento del valor agregado no petrolero fue del 4.1%.

El PIB nominal alcanzó \$40.892 millones de dólares

INFLACION

La inflación al consumidor cerró en 2.87%, inferior al 3.14% observado en el 2005, la inflación al mayorista, que incluye bienes de consumo nacional y de exportación fue de 7.25%, muy inferior al 21.34% del año anterior.

RESERVA INTERNACIONAL

La reserva internacional de libre disponibilidad cerró con 2023 millones

MERCADO LABORAL

Las estadísticas del Banco Central para Quito, Guayaquil y Cuenca establecen que el desempleo totalizó 9.03%.

El salario mínimo promedio mensual percibido por un empleado del sector privado alcanzó \$186, mayor en 6.7% a los ingresos recibidos en el 2005, este incremento superior a la inflación, permitió que el salario se ubique en 105.4 puntos, el mas alto de los últimos 12 años.

TASAS DE INTERES

La tasa activa referencial fue de 8.85% y la pasiva pasó a 4.35%

RIESGO PAIS

El indicador EMBI registró un promedio anual de 553 puntos, inferior al promedio del 2005 que fue 707. Sin embargo se observa un fuerte incremento de este indicador y el año cierra en 920 puntos, esto se explica por la incertidumbre de las políticas económicas a implementarse por el nuevo gobierno.

BALANZA COMERCIAL

Registró un superávit de \$1090MM explicado por una balanza petrolera positiva de \$4.885MM y un déficit de la no petrolera de \$ 3974MM.

LAS OPERACIONES.

La utilidad neta, resultado de las operaciones y del manejo financiero fue de \$ 630.467 dólares producto de la venta de 26.191 toneladas 10% más que las 23.823 toneladas vendidas en el 2005.

Las ventas netas en 2006 sumaron \$14.303.953 dólares, o sea \$2.025.526 o 16.5% más que en el año 2005.

El precio unitario promedio de la compañía en el año 2006 fue de \$546/ton; 6% superior comparado con \$514/Ton del 2005.

El costo de ventas unitario fue mayor en 3% con relación al 2005 consecuencia en gran parte de los altos precios internacionales de las principales materias primas Metanol, Urea y VAM, el apoyo dado por parte de Interquim en las adquisiciones de concentrado de UFC durante todo el año fue muy importante para reducir el efecto de estos costos.

RESINAS PARA MADERAS

La mayor participación en las ventas las tuvo la línea de resinas derivadas de formaldehído que constituye nuestro principal negocio y en el que mantuvimos una participación del 100% del mercado a base no solamente de ser el único productor y comercializador en el país sino de ofrecer a nuestros clientes productos de calidad superior a precios competitivos y soportados con un eficiente servicio técnico y con innovación tecnológica.

Las ventas de esta línea de productos fueron de 19.685 toneladas comparadas con a las 19.000 toneladas del año 2005 lo que denota el que las plantas fabricantes de tableros están trabajando a toda su capacidad. Esta plantas vienen esforzándose para mejorar su productividad para poder atender la oferta local y externa de tableros de madera.

Novopan ha dado un paso más al iniciar en el año 2006 la instalación de una planta totalmente nueva de tableros aglomerados con tecnología de prensa continua y con capacidad de 400 metros cúbicos/día, la planta arrancará en Abril del 2007 con nuestra resina UF1142.

Comparado con el año pasado la resina CR-UL 137 para la fabricación de MDF en Aglomerados Cotopaxi tuvo un crecimiento de solo 348 toneladas pues se vendieron 7.587 toneladas y en el 2006 7239

Acosa está trabajando a toda su capacidad en la planta de MDF y en la de Aglomerados; en el año 2006 implementó el programa Six Sigma en busca de mayor productividad, los resultados que esperan es un incremento de 5% de su producción de tableros para el año 2007.

Acosa tiene la necesidad de producir tableros E-2 bajo, hicimos una primera prueba con la UF 1185 con problemas en la aplicación; hemos desarrollado la UF1187 que está siendo probada este mes de marzo 2007, de ser exitosa esta resina substituirá en su totalidad a la UL137.

Las ventas de las resinas melamínicas para la fabricación de tableros RH se mantuvieron muy similares a las 687.6 del año 2005, así en el año 2007 vendimos 663 ton.

En las ventas de la resina CR70 L.F. para tableros aglomerados cuyos clientes son Novopan y Acosa P.B. hubo un pequeño decrecimiento pues en el 2005 se vendieron 5.758.9 y en 2006: 5511

En las de resina para tableros contrachapados el volumen de venta fue de 5574 tons. en el 2006 versus 5.608 en el 2005. La particularidad en este mercado fue que como reacción al incremento de precios los clientes Codesa y Endesa importaron resina en polvo desde Egipto y Trinidad-Tobago. Esta práctica la continúan actualmente, tratamos de contrarrestar en Codesa con una resina líquida de calidad diferente a la CR600 pero no fue bien aceptada.

GRUPO COTOPAXI

En el informe de Gerencia del año 2003 había reportado que el evento más importante y a la vez preocupante del año 2002 fue el intento que hizo el Grupo Durini de integrarse verticalmente instalando su propia fábrica de resinas a partir de UFC, durante el año 2003 ese riesgo se neutralizó temporalmente gracias a ciertas concesiones en precios que hizo Interquimec pero en el año 2004, en el cual los precios se incrementaron en un promedio de 20%; el Grupo Durini amenazó nuevamente en reactivar el proyecto.

Durante el año 2005 la Gerencia del Grupo continuó haciendo contactos con este propósito e Interquimec hizo más concesiones.

En el año 2006 la presión que en este sentido pusieron Acosa y su asesor chileno fue muy intensa; mantuvimos varias reuniones que nos llevaron a proponer una fórmula de precios para las condiciones actuales de

rendimiento de nuestra planta de formol y otra fórmula para las condiciones futuras cuando arranquemos la nueva planta de formol de óxidos metálicos y 25000ton/año de capacidad.

A la fecha actual (marzo/2007) hemos presentado a Acosa la propuesta de un contrato basado en las fórmulas mencionadas y que tenga una duración de 10 años después de la fecha del arranque de la nueva planta, con el compromiso de parte de Acosa de no comprar de otro proveedor ni involucrarse en ningún proyecto industrial que pudiera llevar a la instalación de una planta productora de resinas. La respuesta la tendremos alrededor del 10 de marzo.

Las ventas en el 2006 al Grupo Cotopaxi ascendieron a 15158tons toneladas habiendo sido 14366 toneladas en el 2005 lo que significó el 73% del volumen de ventas de la línea de resinas derivadas de formol y el 58% del volumen total de ventas de la empresa,

Las ventas netas al Grupo Durini fueron de \$7.415.775 vs U\$6.322.946 en el 2005 y U\$4.773.840 en el 2004 y continúan representando el 51.8% de las ventas totales de la empresa.

DESARROLLOS

En línea con la política de Casco Products de ofrecer a nuestros clientes anualmente un portafolio de nuevos productos, este año introdujimos la resina UF 1185 para la producción de tableros MDF E2 bajo la misma que substituirá a la UL137.

Completamos el desarrollo de la CR 70LF de baja emisión para fabricación de aglomerados, actualmente esta es usada por Acosa y Novopan en substitución de la CR 65LF

Desarrollamos las resinas UF 1142 y UF 1197 para aplicación en la prensa continua de la nueva planta productiva de tableros aglomerados de Novopán que arrancará en abril del 2007

.P.V.A

Mantuvimos el liderazgo como proveedores de Adhesivos de PVA para las industrias bananeras y cartoneras, actualmente tenemos el 100% del mercado de las cartoneras y un alto porcentaje de las exportadoras de banano.

Este segmento de mercado está amenazado por la agresividad de Poliquím- Andercol(Grupo Mundial), que pugna por entrar en el mercado de las cartoneras. Nuestra estrategia es combatirles mejorando nuestra competitividad a través del estudio que se está completando en Interquim y que se aplicará en Interquimec.

En el año 2007 terminan nuestros compromisos legales con Disma y es nuestra intención reingresar en el mercado de productos de consumo masivo como pegamentos para madera, emulsiones para pinturas, emulsiones para grafiado etc.

OTROS PRODUCTOS

Los polímeros para lacas catalizadas, tuvieron en el 2006 su último buen año pues Pinturas Cóndor está completando la instalación de su reactor para la producción de sus propias resinas.

Las fenólicas para frenos tuvieron un año normal con ventas para Egar de 3ton/mes.

El metanol tuvo un año extraordinario con ventas a la Fabril de 1287.3tons y ventas totales de 1906 tons. La Fabril actualmente hace sus propias importaciones.

El formol tuvo su comportamiento normal de 786 ton/año.

PLANTA FABRIL

Nuestra planta produjo 34.400 toneladas en el año 2006 versus 31.747 en el 2005, 29.027 toneladas en el 2004 , 28.062 en el 2003 y 27.672 toneladas en el año 2002 ; el incremento es el resultado de las acciones de mejoramiento en las plantas de formol y resinas.

Durante el año analizado no se produjeron eventos extraordinarios en la planta pero si es necesario anotar que la capacidad de la planta de formaldehído ha llegado a su límite de 30 ton/día generando un déficit que ha sido solucionado con importaciones de concentrado de UFC y formol desde Interquim.

Para mejorar el rendimiento de la planta de Formol terminamos el proyecto de "revamping" que habíamos iniciado en el 2005 y que implicó trabajos mayores en las torres de absorción y de destilación al mismo tiempo que completamos el overhaul del sistema de vapor que

permitió alcanzar la eficiencia total en el caldero Continental y poner en stand-by el caldero Kiwane.

La reducción del tiempo de fabricación de las resinas se debió a la limpieza de condensadores,, mejoramiento del vacío de los extractores de los reactores y el mejoramiento del enfriamiento gracias a la instalación de la torre Protón.

ACCIONES DE MEJORÍA en QHSE

En el año 2006 completamos la atención a las no conformidades High Concern de la auditoría HSE de Akzo Nobel(2005) con una serie de obras civiles y de ingeniería entre las que se destacaron la construcción de la Planta de Tratamiento de Aguas Residuales, la instalación del foam over, diques en zonas de carga-descarga, renovación de instalación eléctrica en reactores, definición de zonas de explosión, control de nivel del tanque de metanol y de VAM así como control de sobrellenado.

Dimos mucho énfasis y recursos a los aspectos de HSE instalando líneas de vida en la zonas de carga y descarga, mejorando todos los equipos de seguridad y re-entrenando a los brigadistas de primeros auxilios y de bomberos.

Capacitamos intensamente al personal en el plan de emergencia realizando varios entrenamientos prácticos y simulacros de evacuación.

Obtuvimos el certificado Ambiental de la Dirección de Medio Ambiente Municipal, el mismo que tiene vigencia hasta agosto del 2007 dando así cumplimiento a la ordenanza 146

Durante todo el año se ofrecieron programas de Salud Preventiva, campañas de desparasitación, campañas de vacunación antigripales, anti hepatitis, asistencia oftalmológica, asistencia oral,y dispensario médico.

Se implementó el Sistema de Gestión Integrado y se capacitaron a 16 personas para que sean auditores de SGI.

EL TALENTO HUMANO

Las actividades de RRHH tuvieron énfasis en “la familia” para las que se organizaron varios eventos tanto sociales como de asistencia terapéutica.

Se implementaron los siguientes programas comprendidos en el Manual de Beneficios Sociales: ayuda de obtención de computadores para los trabajadores, ayuda de vivienda con apalancamiento en el reparto de utilidades (es importante anotar que en el año 2006 se generaron \$156000 dólares de reparto de utilidades para los trabajadores), ayuda para la obtención de "artefactos eléctricos" con descuentos mensuales, ayuda para escolaridad de trabajadores y sus hijos.

Se dio un nuevo impulso a los Equipos de Alto Desempeño, pero estos tienen un desarrollo lento.

Se reentrenó al personal en Nuestro Compromiso, y Business Principles.

Se continuaron también los esfuerzos para implementar el programa de Responsabilidad Social pero con resultados muy lentos.

Se realizó una promoción de solidaridad para con el hijo de uno de nuestros trabajadores se recaudó cerca de 1300 dólares e Interquim apoyó con alrededor de \$2500 dólares.

Se continuó el apoyo a la Escuela San Andrés del barrio Cataguango.

ACTIVIDAD GREMIAL

Interquimec es activa en los siguientes Gremios:

Comisión de usos del suelo-CIP

Directorio de la Asociación de Empresarios del Sur

Directorio de la Asociación de Empresarios Parque Industrial del Sur

Comité Espejo de Responsabilidad Social.

PERSPECTIVAS PARA EL 2007

El nuevo gobierno elegido en noviembre del 2006 se propone a convocar a una Asamblea Constituyente con el objeto de hacer una profunda reforma política y cambiar la Constitución. Esto está generando incertidumbre en el sector productivo lo cual se ha manifestado en un freno a las inversiones locales y extranjeras en los dos primeros meses del año 2007.

El gobierno actual ha manifestado su negativa a continuar las negociaciones del TLC con los EEUU, decisión que trae efectos negativos para el sector industrial.

Independientemente del quehacer político, el año 2007 se presenta muy dinámico para Interquimec pues el arranque de la nueva planta de Novopan y la firma del contrato con Acosa, llevará el volumen de ventas a 29.000 toneladas en este año; lo cual nos obligará a hacer una inversión de aproximadamente tres millones de dólares en la instalación de una nueva planta de formaldehído de 25000 ton/año de capacidad.

Nuestra dependencia en las compras que nos hace el Grupo Durini es aún muy alta y nos hace muy vulnerables a sus reacciones, el crecimiento de Novopan en algo equilibrará esta situación.

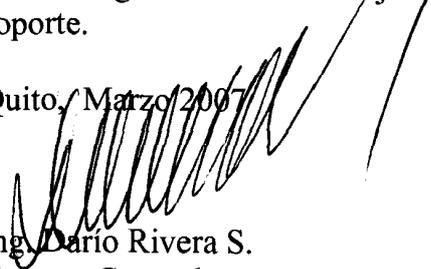
Debemos seguir desarrollando el mercado de los PVA para diversificarnos y reducir la vulnerabilidad, actualmente se ha completado en Interquim el estudio de mejoramiento de la productividad para la fabricación de emulsiones, esto se pondrá en práctica en Interquimec y nos permitirá ser más competitivos para impedir el ingreso de Poliquim en las cartoneras y ganar segmento de mercado en otras áreas de adhesivos y emulsiones.

CONCLUSIÓN

Durante el período fiscal 2005 la Compañía mantuvo una situación financiera sana consecuencia de un manejo metódico y eficiente del flujo de efectivo, del control de inventarios y del control razonable del gasto corriente y de los costos de producción conforme se ve en los estados financieros que muestran una utilidad neta de \$630467 dólares después de la participación de los trabajadores y del pago el impuesto a la renta.

Remito a los señores accionistas el contenido del Balance General y del Estado de pérdidas y ganancias a fin de constatar lo aseverado y al mismo tiempo dejo sentado mi agradecimiento por la confianza depositada así como mi gratitud a los trabajadores de INTERQUIMEC por su apoyo y soporte.

Quito, Marzo 2007


Ing. Dario Rivera S.
Gerente General