

# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA. POLIQUIM, POLIMEROS Y QUIMICOS C. A.**

## **1. ENTORNO EMPRESARIAL**

En el año 2.000, el Mercado Industrial Ecuatoriano seriamente golpeado en el año 1.999 por la delicada situación política y económica que vivió el país, continuó con deterioro progresivo hasta que el Banco Central del Ecuador con la Resolución # DBCE-049-D emitida en Enero 10 de 2.000, fijo la cotización del dólar de Estados Unidos de América en S/: 25.000, lo cual originó un efecto devaluatorio del 19% en 10 días.

La inflación anual fue de 91 %, ya que al haberse dolarizado la economía en Enero 10 /2000, luego de una devaluación de 258% desde Enero 1999, los precios de todos los productos y servicios sufrieron ajustes sustanciales, que inclusive continuarán en el 2001; se espera que la inflación disminuya a fines del año.

El mercado de emulsiones en el Ecuador se recuperó un 20% luego de una reducción muy significativa, en el año 1999.

Nuestra prioridad en el año 2.000, se concentró en atender el mercado interno. Logramos hacer algunas exportaciones a Bolivia y Colombia a pesar que dichos mercados también estuvieron deprimidos.

## **2. COMPARACIÓN DE METAS**

Dentro de este entorno Empresarial y debido a una gestión esforzada de Poliquim se logró llegar en el mercado local, a un volumen de ventas totales de 2.654 toneladas métricas, correspondiente al 52 % por encima del año anterior y el 32 % por encima del presupuesto de este año.

La producción estuvo en 2.584 toneladas métricas, 54% por encima de 1999. Los gastos de producción estuvieron 23% por debajo de 1999; y un 20% de incremento con relación al presupuesto del año.

## **3. DISPOSICIONES JUNTA DE ACCIONISTAS**

No existe información relevante

## **4. ASPECTOS ADMINISTRATIVOS, LABORABLES Y LEGALES**

No existe información relevante



# **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA. POLIQUIM, POLIMEROS Y QUIMICOS C. A.**

## **5. ASPECTOS OPERACIONALES**

Las ventas del año fueron de USD 2.461.355 que representan un incremento del 52 % con relación a 1.999. Del total de las ventas un 6.8% corresponde a exportaciones y un 93.2% a las ventas dentro del país.

## **6. SITUACIÓN FINANCIERA**

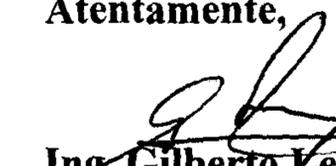
Adjunto los Estados Financieros Auditados del ejercicio económico 2.000.

## **7. POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO**

El plan de negocios desarrollado internamente determina que nuestros objetivos para el año 2.001 serán de:

- 1. Un volumen de ventas de 3.293 toneladas métricas que representa un 24% por encima del 2.000 basados en la recuperación gradual del mercado.**
- 2. Mantener la participación en el mercado de pinturas, y mejorar nuestra participación en los mercados de adhesivos y textiles.**
- 3. Gestionar exportaciones a Bolivia, Perú y Colombia**
- 4. El manejo eficiente y controlado de los gastos fijos.**
- 5. La gestión equilibrada de los inventarios, consumos y compras.**
- 6. El manejo financiero eficiente de los fondos y líneas de créditos de proveedores.**
- 7. Lograr resultados financieros positivos al final del periodo.**
- 8. El cumplimiento estricto de las Leyes y Regulaciones Ambientales.**

Atentamente,

  
**Ing. Gilberto León Navas**  
**GERENTE GENERAL**



**11.9.00k. 42**