



**POLIQUIM, POLÍMEROS Y QUÍMICOS C.A.**  
Km. 9.5 Vía a Daule, Urbanización Inmaconsa  
PBX (593.4) 2 110 777 FAX (593.4) 2 110 993  
Guayaquil, Ecuador

## **INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE ACCIONISTAS DE LA COMPAÑÍA**

Ejercicio 2007

### **1. ENTORNO GENERAL DE PAÍS**

- Culmina el 2007, los ecuatorianos cumplieron con dos citas electorales que sin duda definirán el rumbo político, social y económico de los años por venir. En la primera, la propuesta de convocatoria a una Asamblea Constituyente obtiene el visto bueno del 80%. Y en la segunda se escogieron los representantes para actuar en nombre de todos los ecuatorianos y redactar la nueva carta magna del país.
- Mientras el país político cumplía con la agenda, la economía mostraba signos de deterioro. Ecuador ostentó el segundo crecimiento mas pobre de América Latina.
- La inflación estuvo bastante controlada, pero el crédito industrial fue restringido y el de consumo se encareció. El riesgo país subió y la tasa desempleo se mantuvo inalterable.

### **2. CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO**

- La compañía tuvo un crecimiento en sus ventas del 12,4 % en dólares y 10,9 % en kilos, respecto al año 2006. Con un cumplimiento del plan presupuestal en 91,5% tanto en dólares como en kilos. El costo se incrementó en 1.4% respecto al 2006, cuando se esperaba una disminución del 1% para el 2007.
- Aunque en relación al año anterior, la Utilidad Neta tuvo un decrecimiento del 8,5%, el EVA creció 16%. El resultado desde la perspectiva del presupuesto estuvo alejado un 50% de las metas para el EVA y Utilidad Neta.
- El capital de trabajo tuvo una reducción de 4% sobre ventas respecto al año anterior, gracias a la gestión en inventarios al optimizar la operación logística con Colombia, al igual que un efectivo proceso de recaudo a lo largo del año.
- La compañía aprobó la auditoria de seguimiento a la ISO 9000 y comenzó a prepararse para obtener la certificación ISO 14000.
- Poliquim sostuvo el nivel de negocios con clientes estratégicos tradicionales, pero el entorno económico no permitió el crecimiento de dichos clientes. Y por ende tampoco crecieron los consumos referidos a POLIQUIM.
- Los negocios con mayor perdida de competitividad fueron las de resinas base solvente, específicamente recubrimientos pintura y poliéster. En el primer caso, solo se contó con producto importado desde Colombia, mientras la competencia local se favoreció por el bajo precio de los solventes. En poliéster, se partió de la base de atender el mercado vía distribución, en un mercado de alta rivalidad y bajos precios.
- Un año complicado para la Comercialización de Químicos, pues las continuas alzas de materias primas y paradas por fuerza mayor sucedidas a partir del mes de abril, obligaron a la empresa a auto – consumir y no tomar la vía de la re-venta.
- Se logró un cumplimiento del 98% el plan de fabricación con un crecimiento del 15% respecto al 2006, lo cual tuvo su efecto en la disminución de los costos de transformación.





**POLIQUIM, POLÍMEROS Y QUÍMICOS C.A.**  
Km. 9.5 Vía a Daule, Urbanización Inmaconsa  
PBX (593.4) 2 110 777 FAX (593.4) 2 110 993  
Guayaquil, Ecuador

### 3. RESULTADOS EN LOS NEGOCIOS

Los cuatro negocios que hacen vida en POLIQUIM son: Recubrimientos, Poliéster, Polimeros Funcionales y Comercialización. Y salvo este último, todos superaron las ventas en US\$ respecto al 2006. El negocio de RECUBRIMIENTOS supero en 14% las ventas del año anterior y cumplió el presupuesto al 105%. Mientras que POLIMEROS FUNCIONALES tuvo un crecimiento del 18%, aunque no pudo llegar al presupuesto por apenas 5%. El tercer negocio, POLIESTER tuvo un crecimiento del 14%, sin embargo apenas pudo cumplir el presupuesto en 84%. Por ultimo, el negocio de COMERCIALIZACIÓN no creció y estuvo muy lejos de cumplir el presupuesto tanto en valor como en volumen.

En cuanto al tonelaje, los tres primeros negocios, Recubrimiento, Polimeros Funcionales y Poliéster crecieron 13, 15 y 11% respectivamente, respecto al 2006.

### 4. RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLÍTICAS Y ESTRATÉGICAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO

Luego de efectuados los correspondientes ejercicios y cumplidas todas las fases, siguiendo el modelo metodológico de planeación estratégica adoptada por la compañía, se establece un plan para el ejercicio del 2008. Para alcanzarlos, será necesario tener en cuenta:

- Ampliar la base de proveedores para materias primas pareto y productos de reventa. Buscando ser menos vulnerables y ejercer mayor poder en las negociaciones,
- Procurar operar los proyectos inversión con financiamiento local. Estableciendo relaciones con la banca ecuatoriana.
- Acortar la cadena comercial en los negocios de Poliéster y Comercialización, en búsqueda de un mejor conocimiento del mercado y una mayor rentabilidad para dichos negocios.
- Establecer proyectos colaborativos con el cliente integrado del negocio de Recubrimientos. Procurando un mayor volumen de negocios.
- Apoyar el posicionamiento ganado en el sub-negocio Construcción, con clientes estratégicos.
- Creación de un Punto de Fabrica Poliquim en la cual se puedan ofrecer productos manufacturados y comercializados por todos los negocios. Con ello se persigue el ganar experiencia, conocer la base de clientes del mercado y elevar la rentabilidad.
- En Polímeros Funcionales continuar el avance en el desarrollo de las nuevas aplicaciones en dispersión.
- Dotar al talento humano de la mayor cantidad de herramientas que le sirvan para cumplir con las metas volantes establecidas en la Mega del Negocio Químico y especialmente en POLIQUIM

Atentamente,

  
Oswaldo Andarcia González  
GERENTE GENERAL

