



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 2008**

1.- ENTORNO GENERAL DEL PAÍS

En el 2008 se aprobó la nueva constitución de la República del Ecuador, propiciando un nuevo orden jurídico que trae como consecuencia la reelección de todas las dignidades de elección popular (incluyendo el cargo de Presidente de la República), lo cual se hará efectivo el 26 de abril del 2009.

El país vivió su mas alta inflación, desde que fue implantada la dolarización en 1999, con un 8,83%. Y terminó el mes de diciembre con un índice de riesgo país en 3.800 puntos.

En el último mes del año, El país se colocó en mora técnica al desconocer el pago de intereses por el tramo de deuda llamado bonos global 12, generando el alza del índice de riesgo país de forma inmediata. Esta situación generó el cierre de créditos de la Banca comercial y generó un inmediato nerviosismo entre proveedores del exterior.

En el cuarto trimestre, específicamente a partir del mes de septiembre, la economía global comenzó a evidenciar signos de debilidad y con ello los precios internacionales del crudo comenzaron a declinar. Este hecho desfavoreció a la arcas del país, las cuales se vieron golpeadas por la caída en los ingresos por la exportación de petróleo y la merma del 13% en las remesas enviadas por los inmigrantes desde el exterior.

2) VISIÓN GENERAL DE LOS PETROQUÍMICOS 2008

El 2008 fue una año bastante atípico para la industria petroquímica, pues luego de tres trimestres en los cuales el precio del crudo llegó a niveles de US\$ 147 por barril, el mismo se desplomó debido a la caída experimentada por la demanda de las principales economías del planeta.

Después de una formidable temporada en los ocho primeros meses del año, fue evidente el descuelgue de la demanda en Estados Unidos, Asia (China) y Europa. En Sur América, particularmente noviembre, se presentó una señal de desaceleración, donde en algunos países como Brasil, el comercio se paralizó, ya que todos buscaron terminar inventarios y alcanzar los pisos (precio) de las diferentes materias primas. En Ecuador, el fenómeno comenzó a tener visos de semejanza con Brasil para la segunda mitad del mes de Diciembre, en donde muchos demandantes locales prefirieron optar por parar sus compras y esperar para el comienzo de enero.

Se sumó también a esta incertidumbre local, la falta de liquidez de las empresas con prioridad para el pago de compromisos con sus colaboradores, lo cual sumado a la baja demanda y a la reducción de financiación (estreches en el mercado crediticio y altas tasas de interés) terminó por despedir un 2008 en un clima de incertidumbre.

Incluso, fue común saber que frente a la falta de liquidez, algunos productores salieron al mercado con precios muy bajos dando altos descuentos financieros, solo con el objeto de recuperar cartera y poder atender sus compromisos de corto plazo.

La caída de precios fue tan marcada los dos últimos meses del año, que no se permitió una protección a diferentes productores / traders. Esto ocasionó el cierre de diferentes operaciones en los últimos 45 días del año, incluyendo despidos masivos.



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

La primera caída fuerte del crudo en el 2008 sucedió desde el mes de Julio; caída que han seguido los petroquímicos. Algunos ellos han sobre-reaccionaron y tuvieron descuelgues superiores a lo esperado, llevándolos a una relación crudo/petroquímico no sana.

La mayor caída en precios de petroquímicos se dio en Asia y Europa. Se dice que en USA los precios estuvieron algo altos, porque los productores han moderado la caída y han cerrado facilidades para restringir la oferta.

Frente a tan bajas demandas, y/o operaciones tan poco rentables, hubo y continuarán paros totales de algunas plantas y bajas de producción de muchas otras (entre el 40 - 60%). Un ejemplo de esto son las grandes plantas productoras de plásticos termoformables, que ya están cerradas.

En China la caída de la industria de UPR (Unsaturated Polyester Resins) ha sido bastante alta, presentando entonces una alta oferta de materias primas para esta industria. Igualmente se conoció de una caída de esta industria en USA del orden del 35%.

En Latinoamérica se reconoce a Colombia y México como los países mas rápidamente afectados por la caída de demanda en U.S.A. En tanto países como Venezuela y Ecuador, con procesos electorales por delante, aún sus gobiernos parecen tener control sobre la situación.

En su mayoría, las compañías del negocio petroquímico tuvieron un buen año hasta septiembre, pero en el cuarto trimestre perdieron muchísimo dinero. Igualmente las navieras han perdido muchos negocios por esta caída.

Se encontró a grandes productores, y también algunos traders buscando implementar figuras de contratos con definición de precios con fórmulas que parten de los feedstock o de los productos en si (DOW, Lyondell, Chimex, Pemex). En este sentido, POLIQUIM consideró que no era conveniente "amarrarse" a contratos en situación de descuelgue de precios.

ALGUNOS DRIVERS DE MATERIAS PRIMAS

- Se considera que el nivel actual del etileno proveniente del gas ya se encuentra en el piso. En este feedstock se están dando las mayores inversiones, y Arabia Saudita y China están liderando esta posición. Hoy China es autosuficiente en el 85%. Estos nuevos entrantes, con una participación inferior al 25% y bajos costos, están y estarán tomando la posición de "price takers".
- El mayor consumidor de propileno es el polipropileno, quien esta bastante caído principalmente en Asia. El precio ha caído del orden de 55 ctvs / lb desde julio. El precio del propileno es fijado por el precio de la gasolina. El precio contrato del benceno para diciembre, se esperaba que cerrase alrededor de 1.80 USD / galón, cuando el spot se estuvo moviendo alrededor de 1.40.
- Con respecto al estireno, se han cerrado varias plantas que representan unas 780.000 ton. Se estima que en el corto plazo algo más (del orden de 1 millón de ton) debería cerrarse buscando un mejor equilibrio. En el Middle East ya empiezan a salir nuevos fabricantes en Arabia e Iran: Chevron (Arabia) con más de 600.000 ton.
- Por su parte el VAM no mostró la caída en precio proporcional a la caída de precios del crudo por situaciones coyunturales. El precio de este producto ha sido fijado mas por la relación oferta demanda. Los precios del Q4 fueron fijados después de los Huracanes que llevaron a fuerza mayor a Celanese y Dow. Productores de VAM ya comienzan a bajar producciones alrededor del 30%, se podría esperar que estos niveles de producción pueden continuar hasta Q2. La oferta-demanda estaban siendo el driver de precios del Vam, más que los feedstocks, sin embargo esta situación puede cambiar en el 2009, es decir precios del VAM estrarían siguiendo más los feestocks, ya que la demanda estará menor.



POLIQUIM, POLÍMEROS Y QUÍMICOS C.A

Km. 9.5 Vía a Daule, Urbanización Inmaculada
PBX (593.4) 2 110 777 FAX (593.4) 2 110 993
Guayaquil, Ecuador



- Los acrilatos bajaron debido a la caída de sus feedstock, pero también por la industria de la construcción en USA y Europa.

El futuro inmediato de la Petroquímica depende directamente del camino que siga el crudo. Con un precio de crudo deprimido, los petroquímicos tenderán a cerrar mayor cantidad de plantas para tratar de sostener precios medianamente rentables. Con un crudo recuperado, el rebote de los precios de los petroquímicos pudiese sorprender.

Poliquim estuvo los tres primeros trimestres con una política de inventario de alto stock, previendo alzas por diferentes motivos, fuerzas mayores, temporada de huracanes, etc. Pero llegado el mes de octubre, y cuando el mercado dio las primeras señales de debilitamiento, se optó por colocar ordenes mas espaciadas en el tiempo y reducir el inventario costoso para reponer con precios a la baja.

Sin embargo, la caída de la demanda del mercado, aunado a la percepción de los consumidores en que los precios deben reflejar de inmediato la caída experimentada por el crudo, llevó a que POLIQUIM sacrificara margen y en algunos casos a negociar al costo, pues se temía que las condiciones en el corto plazo obligarían a vender por debajo del costo.

Al cierre del 2008 Habían dos claras tendencias: Una orientada a que la demanda continuara débil, lo que conllevará a que los petroquímicos se mantengan en niveles bajos como los actuales o incluso inferiores. Pero esto implicaría que el crudo reduzca más sus valores para que la industria petroquímica sea viable. La segunda tendencia es la orientada a que el crudo esta ya en piso y a que los actuales precios de petroquímicos deban tener un rebote, porque la situación actual de los mismos es debida solo a la sobreoferta. Cualquiera sean las dos tendencias se estima que nada cambie antes del fin de año nuevo chino y época de carnavales.

3.- CUMPLIMIENTO DE LOS OBJETIVOS PREVISTOS PARA EL EJERCICIO ECONOMICO.

- La compañía logró ventas por US\$ 9,87 MILLONES, un 14.7% superior al año 2007. En unidades, se logró un incremento del 5.9% frente al mismo periodo del 2007.
- La utilidad Bruta finalizó en 14.9% vs. un 17.4 del presupuesto. En términos absolutos US\$ 1.466 mil vs. US\$ 1.500 mil del presupuesto. Esta situación vino dada por la alta competitividad que persistió en todos los negocios durante el 2008, adicional a trabajar casi 9 meses del año con costos de materias primas al alza, y la dificultad de trasladar los aumentos de costos al cliente final.
- Los gastos operativos fueron bien controlados y terminaron al 9.9% de la venta vs. 9.3% estipulados en el presupuesto.
- La utilidad operativa terminó en 5.6% vs. 7.6% estimada en el presupuesto
- La utilidad neta de la operación fue de 3.5% de las ventas, vs. un presupuesto que "pedía" 4.8% Un hecho que cabe resaltar y que sin duda "golpeo" la utilidad fue el monto del cual se dispuso para dar cumplimiento al "acuerdo" de salida de la organización del Sr. Juan Suescum, un antiguo funcionario de UCAR que permaneció en POLIQUIM hasta el 31 de diciembre del 2008.
- POLIQUIM obtuvo la certificación ISO-14000 y aprobó la auditoria de seguimiento de la ISO-9000. Se incurrieron en gastos e inversiones cercanos a los US\$ 50 mil (contabilizados desde julio del año 2007 hasta diciembre 2008) con la finalidad de adecuar la operación y poder certificar a POLIQUIM.
- La utilidad neta de la operación fue de 3.5% de las ventas, vs. un presupuesto que "pedía" 4.8%. En términos absolutos la utilidad fue de
- El capital de trabajo con respecto a la venta se pudo mantener acorde al presupuesto (en valores relativos), pues en valores absolutos se subió sustancialmente frente al año anterior.



POLIQUIM, POLÍMEROS Y QUÍMICOS C.A.

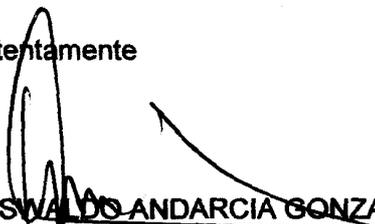
Km. 9.5 Vía a Daule, Urbanización Inmaconsa
PBX (593.4) 2 110 777 FAX (593.4) 2 110 993
Guayaquil, Ecuador

- El EVA operativo estuvo ligeramente igual al 2007, pero significativamente inferior al presupuesto establecido para el 2008.
- En líneas generales, todos los negocios que hicieron vida activa en POLIQUIM en el 2008 reportaron utilidad neta positiva, aunque sin duda el mayor spread absoluto fue dado en el Negocio de Recubrimientos, quien reportó un cumplimiento de utilidad del 84%, frente a todos los resto - PLASTICOS-POLIMEROS FUNCIONALES Y COMERCIALIZACIÓN - , los cuales superaron las expectativas de utilidad.

4.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL SOBRE POLITICAS Y ESTRATEGIAS PARA EL SIGUIENTE EJERCICIO.

- Consolidar una gestión de compras local (con apoyo regional) acorde a las exigencias del momento, en la cual las ofertas spot prevalecerán sobre los contratos de suministro.
- Procurar financiamiento local con la finalidad de asumir los compromisos de pago con proveedores foráneos y con la finalidad de pagar dividendos a lo accionistas.
- Establecer operaciones de Agencia en la zona de la Serranía Ecuatoriana para el Negocio Poliéster. La cobertura que se logrará, a costo variable, soportaría el crecimiento de este negocio en un mercado de alta rivalidad.
- Afianzar el avance del Negocio de Polimeros Funcionales en nichos de mercado en los cuales no participemos actualmente, bien sea con negocios indent desde la matriz o con producción local para aumentar la ocupación de planta y por ende bajar el costo de transformación general. Los nichos a explorar deberían ser detergentes, calzados, textiles, y madera.
- Apoyar la gestión del integrado como vía para el avance del Negocio de Recubrimientos. Manteniendo la mayor participación en el resto de los clientes estratégicos y prioritarios.
- Reducir los gastos operacionales sin afectar la calidad de vida laboral de los colaboradores. Con la finalidad de poder garantizar el cumplimiento de la utilidad neta estipulada en el presupuesto.
- Reducir el capital de trabajo, bien sea con la reducción de inventarios, cuentas por pagar, por cobrar o con la combinación de ellas.
- Continuar con los programas de capacitación ofrecidos a los colaboradores, pues se constituyen en la vía para garantizar el recurso preparado para asumir las proyecciones de negocios del 2009 y rumbo a la mega.

Atentamente


OSWALDO ANDARCIA GONZALEZ
GERENTE GENERAL

