

INFORME DEL PRESIDENTE Y DEL GERENTE GENERAL A LOS SEÑORES ACCIONISTAS DE ECUAQUIMICA, ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS C.A.

EJERCICIO 2002

En cumplimiento de lo establecido en la ley y en el Estatuto Social de la Compañía, *sometemos a su consideración la memoria explicativa de la gestión realizada en el año 2002. Además, ponemos a su consideración el Balance General al 31 de Diciembre/2002 y la Cuenta de Resultados correspondiente al mismo Ejercicio.*

EL ECUADOR DEL 2002

El año 2002 fue de definiciones en lo político y económico. *Se realizaron las elecciones legislativas y presidenciales en un ambiente de normalidad; triunfó el candidato Lucio Gutiérrez con un mensaje sencillo e insistente: "combatir la corrupción". Las expectativas con respecto al nuevo Gobierno son muchas, y aunque es obligación de toda la ciudadanía contribuir a combatir la corrupción, está en manos del nuevo Gobierno el acertar en el nombramiento de colaboradores, formar un sólido equipo de gobierno, definir y priorizar los campos de acción y dar cumplimiento a sus promesas de campaña.*

La actividad productiva se desarrolló en el año 2002 en un ambiente de continuidad institucional y estabilidad económica. La inflación siguió su proceso descendente y terminó con una tasa anual del 9,3%, por lo que debemos interpretar que la dolarización concluyó con su ciclo positivo de estabilizar los precios.

No han desaparecido detractores del sistema de dolarización, y connotados analistas la proyectan como fracasada a más tardar para mediados del año 2004, pero no es menos cierto que se han conseguido ciertos logros como el crecimiento de la economía a una tasa del 3,4%, y se logró que el Producto Interno Bruto llegue a los 24.512 millones de dólares, frente a los 21.024 del 2001.

El petróleo crudo alcanzó un elevado precio, con un promedio del 48% superior al precio histórico, lo cual ayudó a que la gestión pública sea menos conflictiva por la existencia de una caja fiscal con capacidad para atender numerosas demandas ciudadanas.

El importante aumento de los ingresos fiscales ha configurado un corto plazo con señales positivas, sin embargo, se ha abusado del gasto, que resulta en gran parte inamovible. La dolarización, en el lado negativo, ha agravado la capacidad de

competitividad de la mayoría de exportaciones del país, hay considerable déficit en la balanza comercial, y se proyectan perspectivas preocupantes para la economía ecuatoriana del futuro.

El segundo semestre estuvo lleno de declaraciones optimistas, pero alejadas de la realidad, del tácito acuerdo con el Fondo Monetario Internacional. Esto agravó la imagen del Ecuador en los mercados internacionales, desprestigio que influye en las inversiones en el país.

Hay señales positivas por incrementos de recaudaciones tributarias, pues las autoridades tributarias han logrado disminuir considerablemente la evasión. Sin embargo, el Gobierno no aprovechó debidamente este esfuerzo, y en lugar de invertirlo en infraestructura productiva, lo derrochó en gasto superfluo.

Las remesas enviadas por los migrantes ecuatorianos a España, Estados Unidos, Italia y otros países del mundo desarrollado, han sido un factor de estabilidad de la economía, pues transfirieron recursos por un monto que se estima entre 1.500 y 1.800 millones de dólares, lo que alimenta la capacidad de compra de sectores medios y bajos de ciudadanos ecuatorianos a los que pertenecen buena parte de las familias emigrantes.

En cuanto al sistema financiero y bancario en particular, luego de la gravísima crisis de 1995 en adelante, se ha logrado un relativo proceso de fortalecimiento, los depósitos en el 2002 crecieron en 21,2%, los activos en 17,7%, el sistema retornó a rentabilidad pues se han obtenido utilidades del orden de los 82 millones, aunque este monto es considerado modesto en proporción al patrimonio total. El costo de fondos sigue siendo muy alto para el que necesita recursos. Igualmente para quien invierte no es nada estimulante la pequeña tasa que se le ofrece. El margen que queda en las instituciones bancarias es considerable, lo que va en desmedro tanto de inversionistas como de deudores. Los organismos de control bancario han participado activamente en el proceso de mejorar la solvencia y la fe en las instituciones financieras, y se siguen implementando normas acordes con una moderna administración bancaria. Existen normas para someterse a una calificación de riesgo global, se modificó el catálogo único de cuentas, lo cual va mejorando la credibilidad en las instituciones financieras.

Visto el país desde el exterior, es lamentable presenciar cómo el ambiente de inversión se ha deteriorado por varias razones, entre otras por la falta de medidas que fortalezcan la dolarización en el evento de que disminuyan los precios del petróleo. También por el efecto de las expectativas negativas por la crisis en el Cono Sur. Si bien es cierto que se ha creado el Fondo de Estabilización Económica, la legislación correspondiente ha quedado inconclusa, y hay más allá de rumores de que se han dilapidado alegremente esos fondos.

La construcción del nuevo Oleoducto de Crudos Pesados (OCP) ha avanzado y debe concluirse en el segundo semestre del año 2003, no obstante hay que notar que el ritmo de las inversiones de las multinacionales en la ampliación de la producción petrolera ha disminuido, por una imagen de falta de confiabilidad del país, incluyendo la variabilidad de sus leyes, la corrupción de funcionarios y las reclamaciones de impuestos.

Con relación a la industria se destaca un mejoramiento sostenido de los últimos años, tanto en manufactura como en mercadeo, ventas, administración financiera y logística. Se hacen esfuerzos significativos para poder ser competitivos.

En el sector exportador hay un rechazo a la dolarización, prácticamente se exige una moneda blanda que haga que el producto pueda competir con los productos de países que manejan un sistema de devaluaciones acorde con su necesidad de exportar.

Mantenemos un espíritu positivo hacia el Ecuador del futuro, pero estamos conscientes del reto que le espera al nuevo gobierno para no caer en la sistemática incapacidad y defectos de la mayoría de gobiernos en estos últimos 22 años de democracia.

1.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

Si bien la dolarización trajo estabilidad, su parte más álgida para el empresario común fue y es un deterioro de márgenes, pues por efectos de masiva competitividad el vender se hizo mes a mes más difícil. Son demasiadas las empresas asfixiadas financieramente que irrumpen en el mercado con cualquier precio con tal de vender, y el efecto que causan es preocupante.

Hemos sobrepasado en ventas en +4% a la tasa de inflación, lo cual es un claro índice del empeño de nuestra fuerza de ventas y los efectos positivos de un mercado cada vez más profesional.

	VENTAS 2002 millones	VENTAS 2001 millones	INCREMENTO %
AGROQUIMICOS	25,2	22,3	13
VETERINARIOS	2,9	2,3	27,2
FARMACEUTICOS	22,4	20,3	10,6
CONSUMO	3,0	2,5	19,4
SERVICIOS VARIOS	0,1	0	93,3
	<u>53,8</u>	<u>47,5</u>	<u>13,1</u>

Nos aproximamos a un promedio mensual de ventas de 4.5 millones comparables a los 3.9 millones de ventas mensuales del 2001, lo cual refleja que se cumplieron las expectativas que habíamos ofrecido cumplir a nuestro Directorio y Accionistas. En orden de volumen alcanzado, nos referimos someramente a las principales Divisiones.

DIVISION AGRO

Con un aumento del 13 % sobre el 2001, hemos logrado ventas de 25.2 millones, cifra sobre las que nos sentimos muy honrados dadas las extremas condiciones de competitividad, pues es un sector en el que la competencia hace extenuantes esfuerzos por vender, bajando con frecuencia sus márgenes de utilidad. Consideramos meritoria nuestra labor de asesoría técnica a mil y más productores medianos y grandes, y seguimos siendo importantes proveedores de insumos para los agricultores en el campo del banano, arroz, maíz, caña de azúcar, palma africana, frutales y hortalizas en la región costa, así como mantenemos una importante presencia en la Sierra en los cultivos de flores y más plantas ornamentales, papas, hortalizas, frutales, pastos, etc. Nuestra red de Sucursales, aunque costosa, es amplia, a los que se suman 750 subdistribuidores.

La extrema situación de competitividad nos obligó a rebajar márgenes para mantener nuestra participación porcentual en el mercado. Los márgenes sobre ventas los hemos rebajado 4,1 %, pues hemos reducido de 26,4 al 22,3 %. Esto es además comprensible porque los exportadores, por efectos de la dolarización, se han visto obligados a exportar en algunos casos a precios de verdadero sacrificio para no perder el total de su fruta en proceso de maduración.

DIVISION VETERINARIA

De un volumen sustancialmente menor que las demás Divisiones, pero igual que en el 2001, es la de crecimiento más sostenido. Hemos incrementado nuestras ventas en un 27,2 %, pues hemos logrado ventas por 2.9 millones. Para lograrlo hemos sacrificado márgenes sobre venta en un 4,8%, siendo éste un factor decisivo para poder seguir ganando mercado. Hemos dejado de distribuir la línea PET, de nutrición nacional de NESTLE, y antes de fin de año ya empujábamos los productos BALROSARIO que, como todo producto que se inicia en el mercado, tiene los tropiezos y dificultades de competir con marcas de alto prestigio internacional.

DIVISION FARMA

También aquí rebajamos nuestros márgenes (en 0,7 % sobre ventas), para mantenernos en el mercado y lograr un incremento de ventas de 2.1 millones, lo que significa +10,6 % sobre el 2001.

Siguen siendo los puntales de este negocio el mantener un surtido completo de productos, una amplia cobertura de puntos de venta tanto en zonas urbanas como rurales, y algo de riesgo y de alto costo como es flexibilidad y extensión de plazos en créditos. Ha sido un año especial con la congelación de precios de los fármacos, lo que además ha desmotivado a algunas multinacionales en su empeño por incrementar su participación en el mercado.

DIVISION CONSUMO

Es la línea en la que mayor disminución de márgenes hemos sufrido (12% sobre ventas), en aras a un incremento de ventas del 12 %, pues hemos vendido 3 millones, cifra que la consideramos significativa dada la intensa competitividad de la mayoría de los competidores.

INFRAESTRUCTURA.- LOCALES COMERCIALES

Estamos estrechos e incómodos en las reducidas instalaciones de nuestra Sucursal Mayor en Quito. Seguimos considerando importante que en un mismo sitio consolidemos toda la operación Quito, esto es Administración, ventas Agro, Farma, Consumo, Veterinaria y las Bodegas de todas las líneas, Computación, Contabilidad, SAVAL, etc. Seguimos sufriendo al operar en tres lugares tan distantes, lo que conlleva problemas especialmente en la coordinación, en un control más funcional del personal, elevados costos de transporte, etc... Existen pocos locales apropiados que estén en venta; su elevado precio de venta y condiciones de pago, además de la delicada situación del país, nos han impedido madurar una solución que haría mucho bien a ECUAQUIMICA Sierra.

1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES

No alcanzamos la meta de llegar a producir utilidades del orden de 1.2 millones, pues los márgenes de utilidad a los que esperábamos llegar no fueron factibles por efectos de la altísima competitividad, siendo esto además el lógico resultante de la dolarización. Empresas que operan en el mismo ramo han tenido problemas muy similares a los nuestros y más de una con riesgo de decrecer significativamente en el futuro cercano por estos efectos causados por la dolarización.

1.3 HECHOS EXTRAORDINARIOS

No los ha habido en el ejercicio 2002, pero sigue incidiendo la crisis mundial recesiva y el constante deterioro de nuestro país, por corrupción, delincuencia, inseguridad

jurídica, incompreensión Ejecutivo-Legislativo, todo esto como un arrastre del 2001 y de años anteriores.

1.4 SITUACION FINANCIERA

Como se desprende del balance adjunto, la situación de esta su compañía es sólida y nos permite cumplir nuestros compromisos adecuadamente. Subsiste la imposibilidad de obtener crédito a mediano y largo plazo. Localmente nos hemos obligado a 30, 60 o máximo 90 días a tasas promedio 10%-11% que son prácticamente las más bajas que se pueden obtener en el mercado, pero nos lo ofrecen limitadamente y con severas posibilidades de renovación. Nuestros inventarios se han incrementado en 32.9 % desde 13,8 a 18.3 millones. Este aumento de consideración, además del aumento en Cuentas por cobrar (14 %), nos han obligado a recurrir a crédito externo, que si bien es también costoso, es a mediano y largo plazo, lo que se refleja en un aumento del Pasivo No Corriente en un 59,9 %.

1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

Utilidades del ejercicio 202 a disposición de la JGO después del 15% de participación de los trabajadores y del I.R. aplicable a la reinversión de las utilidades

A Reserva Legal (a capitalizarse)	619.142,48
A Aumento de capital en trámite	<u>61.914,25</u>
	557.228,23

A fin de justificar la tasa del I.R. del 15%, debemos reinvertir toda la utilidad disponible, razón por la cual proponemos el siguiente aumento de capital:

Capitalizando el saldo de la utilidad 2002, acreditado en la cuenta	
Aumento de Capital en Trámite	557.228,23
con cargo a la cuenta Reserva Legal	<u>62.771,77</u>
TOTAL DEL AUMENTO	620.000,00

1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Es indispensable el capitalizar la totalidad de las utilidades. Debemos reducir nuestros Pasivos y el costo fuerte de intereses; no se avizora a la banca nacional concediendo préstamos a mediano y largo plazo a su costo de fondos más un spread racional del 2% al 2.5%.

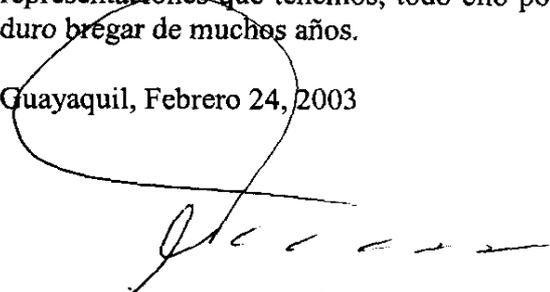
ECUAQUIMICA

ECUATORIANA DE PRODUCTOS QUIMICOS C.A.

Av. José Santiago Castillo s/n y
Av. J. Tanco Marengo, Km. 1.8.
Apartado Postal: 09-01-9212
Teléfonos: (04) 268 20 50 - (04) 268 22 30
Fax: (593-4) 268 20 65
www.ecuaquimica.com.ec
Guayaquil - Ecuador

En el 2003 esperamos cambiarnos de local para centralizar nuestras operaciones Quito; dicho cambio a un local arrendado no deja de causar gastos considerables de adecuación y para todo ello necesitamos liquidez. Sigue siendo nuestro afán consolidar la operación, reforzar su estructura, mantener continuidad en las magníficas representaciones que tenemos, todo ello por un bien ganado prestigio alcanzado con el duro bregar de muchos años.

Guayaquil, Febrero 24, 2003



DIEGO QUIÑONES CH.
PRESIDENTE



ANTONIO SEILER Z.
GERENTE GENERAL