

4902



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

**EJERCICIO 2003**

En cumplimiento de lo establecido en la ley y en los Estatutos de la Compañía, sometemos a su consideración la memoria explicativa de la gestión realizada en el año 2003. Además, ponemos bajo su consideración el Balance General al 31 de Diciembre/2003 y la Cuenta de Resultados correspondiente al mismo Ejercicio.

**LA ECONOMIA EN EL AÑO 2003**

Desde su inicio el 15 de Enero del 2003, el nuevo gobierno del Presidente Coronel Lucio Gutiérrez adoptó un conjunto de medidas orientadas a fortalecer la posición fiscal, incrementando ingresos y dosificando el gasto público. Todo esto creó una relativa estabilidad económica, además demostraba consistencia con la dolarización. El consistente alto precio del petróleo favoreció en alto grado esta sana intencionalidad del gobierno.

El gobierno transmitió una primera sensación de confianza a los gremios productivos y empresariales en general. El programa económico del 2003 incluyó un conjunto de reformas estructurales como PROYECTO DE LEY DE REFORMA TRIBUTARIA, PROYECTO DE LEY PARA LA UNIFICACION SALARIAL Y REFORMA DE LA LEY DE SERVICIO CIVIL, PROYECTO DE LEY PARA REFORMAR LAS ADUANAS, todo lo cual le sirvió para la firma del CONVENIO DE ACUERDO CON EL FONDO MONETARIO INTERNACIONAL, que significó un gran aval para el ECUADOR y un crédito de 205 millones de dólares en desembolsos sucesivos. El FMI ha sido flexible con ECUADOR pues varias veces ha dado nuevos plazos para el pago de algunas de las obligaciones.

El programa del FMI suponía además financiamiento excepcional proveniente del BANCO MUNDIAL, CORPORACION ANDINA DE FOMENTO, BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO y una reestructuración de las obligaciones vencidas con el CLUB DE PARIS.

Con la finalidad de sostenibilidad de la gestión fiscal en el corto plazo, se elaboró un programa con proyecciones conservadoras para el petróleo. Se estableció un precio promedio de US\$18,00 el barril, a pesar de que los organismos especializados vaticinaban un precio del hidrocarburo superior a los US\$23,00 por barril. Se estimó que por cada dólar de aumento o disminución en el precio del petróleo, los ingresos del presupuesto del 2003 se incrementarían ó reducirían en aproximadamente 40 millones de dólares. Se adoptó una posición racional y muy conservadora para evitar un desbalance de proporciones, habida cuenta además del alto grado de conflictividad política que se genera en el CONGRESO.



La economía no petrolera se contrajo con respecto al 2002. La necesidad de competir sin la posibilidad de devaluar, nos ha conducido a una reducción de márgenes y de rentabilidad. Es evidente que la crisis ha debilitado la demanda interna. La inflación ha vuelto a disminuir y hemos cerrado el año con una tasa anual del 6,1% aunque el crecimiento de la economía fue del 2,7%. Las tasas de interés permanecen muy altas aunque los clientes corporativos de gran solvencia histórica podemos obtener por un 9-10% anual. Sigue siendo tentador obtener crédito externo.

Sigue siendo preocupante el déficit de la cuenta corriente, se estima en un 5.2% del PIB superior al 5% registrado en el 2002. Se estimaba que la cuenta corriente se fortalecería con el ingreso de inversión extranjera directa, muy en particular para el sector petrolero, pero esto no ocurrió. Es digno de mención el relevante monto de US\$1.600 millones, producto de las remesas de ecuatorianos en el exterior. No vimos en el 2003 los beneficios directos del funcionamiento del tan esperado OCP.

Si bien América Latina creció en un 1.5%, el 2,7% de crecimiento ecuatoriano es solo inferior a estupendos crecimientos de Perú con el 4% y de Argentina con el 7%. Las expectativas de crecimiento fueron mayores pese a los problemas mundiales derivados del conflicto bélico en Irak.

Según estimaciones del Banco Central, el PIB nominal se cree llegó a los US\$26.844 millones y que el PIB per cápita quedó en US\$2.120 superando por primera vez los US\$2.111 obtenidos antes de la gran crisis en 1.997.

Las ejecutorias de los principales funcionarios del Gobierno preocupan mucho al sector empresarial; se sigue viviendo un común denominador de declaraciones superficiales, ofrecimientos incumplidos y permanentes rectificaciones. La imagen que el país da al exterior es de falta de consistencia y poca confiabilidad.

Los efectos de la dolarización aún se cuestionan, pero ha ganado muchísimo cuerpo y existe un consenso general de lo difícil que sería desdolarizar el país.

### **1.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS**

Nos permitimos calificar como muy profesional a nuestra fuerza de mercadeo y ventas, y hemos logrado un incremento del 8,1 % según el siguiente detalle:



PRODUCTOS	VENTAS 2003 MILLONES \$	VENTAS 2002 MILLONES \$	INCREMENTO %
AGROQUÍMICOS	26.7	25.2	6,0
VETERINARIOS	3.4	2.9	18.8
SEMILLAS	0.4	0	798.7
FARMA & CONSUMO	27.1	25.4	6.5
SERVICIOS VARIOS	<u>0.4</u> 58.2	<u>0.1</u> 53.8	<u>195</u> 8.1

#### DIVISION AGRO

Los 26.7 millones de ventas alcanzadas significan un incremento del 6% sobre el 2002. Nuestros clientes más importantes son los grandes y medianos productores de banano, arroz, maíz, caña de azúcar, palma africana, frutales y hortalizas a lo largo de toda la Costa, así como los cultivadores de flores, papas, hortalizas, frutales, pastos, en la Sierra. Disponemos de una bien estructurada red de sucursales a las que se suman 750 subdistribuidores, para brindar la más oportuna atención a los agricultores. Especial mención merece nuestro dilecto grupo de agrónomos de alto profesionalismo, actualizados permanentemente en sus conocimientos tanto de parte de nuestros proveedores como también por seminarios y cursos de actualización organizados por ECUAQUIMICA. Todo esto nos permite brindar el más efectivo servicio y asesoría, cumpliendo así con nuestro postulado: ECUAQUIMICA LA MANO AMIGA.

Se agudizan los desequilibrios y se ahonda el malestar en los pequeños y medianos productores que entregan su producto a los exportadores. Los márgenes de utilidad de los primeros se estrechan peligrosamente o han desaparecido, y muchos mantienen créditos onerosos con la banca; todo esto incide negativamente en ECUAQUIMICA por nuestro riesgo de cartera al cobro y el deterioro de nuestra cartera.

#### DIVISION VETERINARIA

Vamos cimentando nuestra posición en el mercado; hemos vuelto a aumentar significativamente nuestras ventas, esta vez en un 18,8%. No hemos escatimado gasto ni inversión en publicidad y en vehículos para consolidarnos y aumentar nuestro posicionamiento en el mercado. Vamos logrando nuestro propósito de mantener clientela y proveedores satisfechos. Vamos por muy buen camino introduciendo los productos PET nutricionales de BALROSARIO; al inicio fue difícil contrarrestar el prestigio de productos NESTLE cuya distribución la tuvimos hasta el año 2002.



## **DIVISION FARMA CONSUMO**

Con gran esfuerzo nos hemos mantenido firmes en este campo tan dinámico y competitivo. Las mega - fusiones de las multinacionales y los permanentes rumores sobre más cambios en el exterior son factores desestabilizantes y han prevalecido en el transcurso de los doce meses del 2003.

Las cadenas de farmacias siguen creciendo y para poder contrarrestar el sólido posicionamiento de FYBECA - FARCOMED, la competencia mantiene tremenda actividad para posicionarse a cualquier costo. Para ECUAQUIMICA es un verdadero reto el mantener su mercado y debemos replantear nuestra actividad en proyección a un futuro en el que las boticas y farmacias familiares van perdiendo sustento a paso muy acelerado. La dinamia que existe en el sector es impresionante y es muy fácil equivocarse el camino a seguir.

Seguimos reforzando nuestra Auditoría Interna y efectuando exhaustivos controles para disminuir el riesgo existente en la cartera vencida, como las malas prácticas de más de un ex - colaborador que invierten más tiempo en buscar la forma de llevarse el dinero causando dolo, que representando legítimamente a la Compañía en el territorio que se le ha asignado.

Pese a este entorno, hemos aumentado nuestras ventas en un 6,5% y la lucha por mantener alguna rentabilidad se vuelve más complicada sobre todo si seguimos trabajando, como debe ser, manteniendo la vieja premisa del mejor servicio y condiciones para el cliente y para el proveedor.

Todo indica que las cadenas de farmacias seguirán creciendo, han enfocado su mercadeo con costosas y modernas publicaciones de prensa, brindando mejor servicio al público. Para ECUAQUIMICA la introducción de cada nueva representación ante estos gigantes de la atención directa al consumidor, significa un reto permanente. Hemos visto como la competencia ha tomado más de una vez decisiones equivocadas incursionando en el mercado con nuevos productos y nuevas representaciones; repetimos, es muy fácil tomar decisiones erróneas, se puede perder mucho dinero y preferible es ir a un paso menos acelerado pero más consistente.

### **1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO**

No hay disposiciones de la Junta General ni del Directorio.



### **1.3 HECHOS EXTRAORDINARIOS**

No los podemos calificar como tales, a esta incómoda situación de país, pues subsiste una exagerada delincuencia, un inaceptable alto grado de corrupción, y una inseguridad jurídica permanentes. El Ejecutivo ha tenido permanentes declaraciones de positiva intención hacia la producción y hacia la empresa privada, pero no se logra convertir esta intencionalidad en hechos efectivos que realmente consoliden al país y hacia su sector empresarial para enfrentar en mejor forma la competitividad internacional y más aún el llegar mejor preparados a la firma del tan anunciado Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos.

Es muy preocupante que el aumento de los gastos operaciones se haya ubicado una vez más muy por encima del nivel inflacionario. Para poder mantener nuestra posición en el mercado todo esfuerzo lo seguimos poniendo en mercadeo y en gastos de vehículos, en donde, respectivamente, hemos subido en porcentajes demasiado altos: 22,04% y 23,37%.

No hemos encontrado una fórmula más aceptable para evitar pérdidas en nuestra participación de mercado, que invertir grandes sumas en mercadeo, en nuestra fuerza de ventas y en todo lo que es movilización y mantenimiento de vehículos.

### **1.4 SITUACION FINANCIERA**

El prestigio que tiene ECUAQUIMICA con sus proveedores y con la banca, nos obliga a ser muy puntuales en el pago de nuestras obligaciones. Esta tradición de solvencia moral y económica la respetamos sobremanera, la hemos mantenido y mantendremos a cualquier costa.

La banca local nos trata con deferencia y nos da sus mejores tasas corporativas, pero todo es al cortísimo plazo, fluctuando los créditos a 30 ó 90 días. Nada que tenga proyección futura puede ser financiado a tan corto plazo, salvo que caigamos en la deportiva práctica de ir abriendo un nuevo hueco para cerrar otro. Créditos locales los hemos conseguido exclusivamente para pagar anticipadamente a algún exigente proveedor del exterior, o para demostrar nuestra solvencia a algún nuevo proveedor, pero el crédito de calibre, aunque costoso, lo seguimos obteniendo en el exterior y es a largo plazo. Estamos debiendo US\$6.7 m., esto es un 17.2% menos que el año pasado.

### **1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES**

Una vez rebajados el 15% de participación de utilidades para los trabajadores y el pago del impuesto a la renta, nos queda una utilidad de US\$575.359,38 a disposición de la Junta General de Accionistas.



Es evidente que necesitamos reforzar nuestro balance, por lo que encarecemos a los señores accionistas su unánime aprobación para reinvertir la totalidad de estas utilidades, y nos permitimos recomendar:

A la cuenta de Reserva Legal	US\$ 57.535,94
A la Cuenta Aumento Capital en Trámite	US\$ 517.823,44

Refiriéndonos al párrafo anterior, sugerimos que el aumento se efectúe así:  
Capitalizando la utilidad total de 2003 que se encuentra acreditada en las siguientes cuentas:

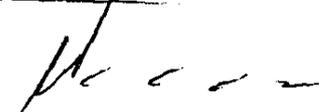
Aumento de capital en trámite	US\$ 517.823,94
Reserva Legal, cuota correspondiente al ejercicio 2003	<u>57.535,94</u>
Total de utilidad 2003	575.359,38
Con cargo a la Reserva de Capital	<u>5.040,62</u>
<b>Total del aumento</b>	<b><u>US\$ 580.400,00</u></b>

#### 1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

Más que recomendaciones propiamente dichas, los Administradores nos seguimos comprometiendo a la más austera administración de nuestra solvente compañía, que está inmersa en una problemática general muy propia de un país en vías de desarrollo.

Varias circunstancias rodearon el que aun no hayamos podido cambiarnos de local y centralizar nuestras operaciones de la Sucursal Quito, pero mantenemos el optimismo de que, salvo la bodega de agroquímicos localizada en San Bartolo, al Sur de Quito, el resto de la operación la centralicemos en el Valle de Los Chillos, cercano a las poblaciones de San Rafael y El Tingo, en un local que lo está remodelando Inmobiliaria Helvetia, con la cual tenemos una larga relación de arrendamiento de locales.

Guayaquil, Febrero 16, 2.004

  
**DIEGO QUIÑONES CH.**  
**PRESIDENTE**

  
**JOSÉ ANTONIO SEILER Z.**  
**GERENTE GENERAL**

