



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

EJERCICIO 2004

En cumplimiento de lo que dispone la ley y el Estatuto Social, nos es grato poner a consideración de los señores Accionistas el presente informe elaborado según el Reglamento de la Superintendencia de Compañías No. 92-1-4-3-0013 del 18 de Septiembre de 1.992, publicado en el Registro Oficial #44 del 13.10.92 y la Resolución 04Q.I.J.001 de la Superintendencia de Compañías publicado en el Registro Oficial 289 del 10.03.04, relativo a las actividades de nuestra Compañía durante el Ejercicio 2004, junto con el Balance General al 31 de Diciembre 2004 y la Cuenta de Resultados correspondiente al mismo Ejercicio.

LA ECONOMIA EN EL AÑO 2004

Pese a que fue un año electoral en el que se renovaron los gobiernos seccionales: alcaldes, prefectos provinciales y los respectivos cuerpos corporativos que los acompañan, el año 2004 se caracterizó por su estabilidad política, y salvo un par de desestabilizantes huelgas de servidores públicos, se lo puede calificar como un año de paz social.

Un sano ambiente estable para el trabajo se vio además fortalecido porque muchos de los alcaldes y prefectos que se presentaron a la re – elección, triunfaron en los comicios, con lo que en un país tan inestable políticamente, al menos en los gobiernos seccionales se dieron importantes ejemplos de consolidación institucional.

Luego de haber sufrido en la década de los 90 severas crisis de desestabilización, en el 2004 se viven experiencias positivas de estabilidad, se mantuvieron las expectativas de crecimiento económico, y según el Banco Central del Ecuador, nuestra economía registró un crecimiento del 6,6% a lo que indudablemente contribuye una coyuntura internacional positiva. El aumento del precio del petróleo en el mercado internacional, la disminución de la tasa de inflación al 2,70% (INDICE DE PRECIOS AL CONSUMIDOR IPC) se compara favorablemente con el IPC del 2003 de un 7,90%, índice que ya se había contraído considerablemente por efecto de la dolarización.

Otras cifras halagadoras son un precio de US\$ 52 del barril de petróleo menos el descuento para el ecuatoriano, 1.620 millones de dólares enviados al país por los emigrantes, baja de la tasa de interés a un 8-10%, y un comportamiento positivo de nuestras exportaciones de camarón, café, flores, madera, harina de pescado, textiles y sombreros de paja toquilla. Nuestras exportaciones se orientaron un 43% a Norteamérica, un 35% a otros países del continente Americano, un 13% a la Unión Europea y un aproximadamente 5% al Asia. Aunque el riesgo por ~~2005~~ disminuido en alrededor de 700 puntos, siguen habiendo nubarrones ~~2005~~ serias preocupaciones



ECUAQUIMICA

La mano amiga

internacionales por las inconsistencias jurídicas que con frecuencia presenta el país, altísima corrupción y un desestabilizante reclamo del sector petrolero por la devolución del IVA, un alto costo del kilovatio (el más alto de la región).

Pese a los aspectos negativos, creemos que en Ecuador se puede proyectar un 2005 positivo, alentador, aunque no se lo ve tan halagador como hace 12-15 meses veíamos al 2004. Los indicadores en la balanza de bienes presentan un superávit de 280 millones, que equivale a un 0,9% del PIB, y básicamente se lo obtiene por un importante crecimiento sostenido de las exportaciones petroleras.

La balanza comercial petrolera en el 2004 llega a un importante saldo de US\$ 3.511 millones, que significa un crecimiento del 74,7%. El aumento del precio del barril permitió que exportemos US\$ 4.233,9 millones lo que se compara favorablemente con los US\$ 2.606,5 millones exportados en el 2003.

La balanza comercial no petrolera es preocupante, pues cerramos el año con un grave déficit de US\$ 3.249 millones, el peor en los cuatro últimos años, por el pobre desempeño de las exportaciones de productos tradicionales como banano, cacao, pescado, atún.

Para el 2004 las exportaciones totales llegaron a US\$ 7.552,8 millones y las importaciones a US\$ 7.272,5 millones. La inversión extranjera directa se redujo en US\$374 millones, y apenas alcanzamos US\$ 1.181 millones. Este importante deterioro se debe en parte a que concluyó la construcción del OCP, y por la cuestionada imagen del Ecuador y las exigencias del SRI, se redujeron las inversiones en exploración e inversión petrolera.

En cuanto al sector fiscal las cifras oficiales prevén que el sector público no financiero (SPNF) llegue a un superávit global de US\$ 745 millones (2,5% del PIB), frente a US\$ 323 millones del 2003 (1,2%). El PIB per cápita llegó a US\$ 1.455 millones, contrastando con los US\$ 1.385 millones del año anterior.

Es penoso tener que repetir las mismas preocupaciones ya vertidas en nuestro informe del año pasado: la imagen del país en el exterior se derrumba más, es de ninguna consistencia y poca confiabilidad. La Torre de Babel que es el CONGRESO es más que insufrible, todo es confuso e incomprensible. Los principales funcionarios públicos están llenos de declaraciones superficiales, de rectificaciones permanentes y de vacuas declaraciones, que en nada favorecen ni al sector productivo ni a la democracia.

1.1. CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

El 2004 siguió siendo un año de gran esfuerzo y singular empuje por aumentar nuestra participación en los mercados. Hemos logrado fortalecer más aún la sólida estructura de ECUAQUIMICA en nuestro afán de enfrentar un alto grado de competitividad existente en el mercado, en el interés de incrementar nuestra rentabilidad, como también de satisfacer las crecientes demandas de nuestros proveedores. Finalmente, nuestras ventas hemos logrado aumentarlas en 16,74%, porcentaje que lo consideramos significativo en un medio dolarizado.

29 ABR. 2005



ECUAQUIMICA

La mano amiga

DEPARTAMENTOS	VENTAS 2004 En miles US\$	VENTAS 2003 En miles US\$	INCREMENTO %
AGROQUÍMICOS	31.984	26.969	18
VETERINARIOS	4.061	3.474	17
SEMILLAS	1.179	433	172
FARMA & CONSUMO	30.698	27.154	13
SIEMBRA DIRECTA	33	23	43
GENERALES Y OTROS	<u>13</u> 67.970	<u>169</u> 58.225	<u>(91)</u> 16

DIVISION AGRO

Es más que significativo un incremento de un año a otro del 18,59%. Hemos activado toda la dinámica necesaria para no solo mantenernos en el mercado, sino tomar mercado de la competencia, en momentos especialmente difíciles, pues nuevos competidores con productos genéricos chinos, hindúes (asiáticos en general), van entrando en el mercado ecuatoriano, en algunos casos con increíbles precios bajos, más allá de competitivos.

Aunque el clima por demás impredecible y variado no ha sido nuestro aliado, seguimos con importante participación en los mercados bananero, maíz, arroz, caña de azúcar, palma africana, hortalizas y frutas en toda la Costa. Con los mismos sinsabores climáticos y pesada competencia, seguimos en la Sierra siendo importantes proveedores de los cultivadores de flores, papas, pastos, frutales, hortalizas y otros más.

El mercado sigue exigiendo la mayor preparación y esfuerzo de nuestro amplio grupo de profesionales: ingenieros agrónomos, promotores, parcelistas y otros técnicos más. Con la ayuda de nuestros proveedores mantenemos cortos seminarios y escuelas para nuestros técnicos, de cuya capacidad nos enorgullecemos, pues estamos en capacidad de servir directamente al agricultor y a nuestros distribuidores y subdistribuidores con alto grado de eficiencia y profesionalismo.

No solo los cambiantes e inesperados factores climáticos, sino los estrechísimos márgenes de utilidad del legítimo agricultor, nos crean presión en nuestra cartera en días, y eventualmente tenemos severos problemas de recaudación. A esto se suma el eterno malestar de medianos y pequeños productores insatisfechos con el estrechísimo margen que les queda al entregar sus productos a los exportadores, que a su vez además de alta competitividad en el mercado mundial, combaten imposiciones internacionales en el régimen de precios, impuestos y cuotas, en este 2004 muy en particular de la Comunidad Económica Europea.

Al momento de escribir estas líneas sigue siendo de absoluta actualidad la presión de todas las Multinacionales, si excepción alguna, por ganar mercado, por posicionarse mejor, por combatir a los productos genéricos (masivamente de procedencia de ASIA), y porque ECUAQUIMICA, a



cualquier costo, haga lo mejor para posicionarse mejor aún y desplazar a la competencia. Algunos proveedores verían con muy buenos ojos que además de los bien ubicados establecimientos a lo largo y ancho del país, y de los 750 y más subdistribuidores bien abastecidos, implementemos también un sistema de tiendas ó puntos de venta en decenas de ciudades y poblaciones del Ecuador, lo cual tendría un costo significativo en publicidad, locales, comunicaciones, equipos, logística, transporte, etc.

DIVISION VETERINARIA

No hemos escatimado esfuerzos ni gastos para posicionarnos mejor en este campo, hemos sobrepasado una venta de cuatro millones de dólares anuales con un significativo incremento sobre el año 2003 de un 16.88%. Vamos ampliando nuestras líneas de abastecimiento y para las Multinacionales la División Veterinaria de ECUAQUIMICA ha dejado de ser un participante marginal en el mercado, convirtiéndose en un puntal que merece toda la atención.

DIVISION FARMA CONSUMO

En un mercado tan competitivo y dinámico, ganar en Dólares en un año un 13.05% más en ventas, lo consideramos especialmente meritorio, sobre todo si en lugar de haber atenuantes, existe por el contrario un denotado esfuerzo de todas las Multinacionales y de los importadores y distribuidores, más allá de mantener, de ampliar su participación en el mercado.

Las cadenas de farmacias siguen creciendo a paso muy firme, y al igual que en años anteriores esta modalidad de mejor atención al público y a mejor precio, sigue siendo liderada por FYBECA - FARCOMED.

Seguimos perfeccionando (diríamos que a un inevitable alto costo) nuestra logística de transporte y rápidas entregas de productos a boticas y farmacias: en esto competimos con lo mejor de los mejores.

Los laboratorios que representamos mantienen un esfuerzo dinámico muy digno de mencionar: son exigentes y monitorean bastante bien lo que ocurre en el mercado: promociones y ofertas son el común denominador.

Los márgenes que nos ofrecen son cada vez más estrechos, y lo habíamos mencionado en el informe del año pasado: ES MUY FACIL equivocarse en la búsqueda de objetivos; ECUAQUIMICA, a un elevado costo, sigue fortaleciendo su estructura humana en aras a distribuir exclusividades, como es el caso SAVAL, pues la estabilidad en los márgenes de rentabilidad reside en esta independencia del manejo de representaciones.

En el personal de ventas y cobros FARMA es en donde hemos sufrido los más ingratos reveses por el constante uso de dineros ajenos de más de un representante de ventas. Tratamos de contrarrestar este aspecto tan vergonzoso y dañino con las más asiduas auditorías y controles, con permanentes circulares a clientes, pero estamos distantes de poder declarar que tenemos estos potenciales abusos bajo control. Nuestra cartera va subiendo, la compañía aseguradora es cada vez más exigente, las nuevas contrataciones las hacemos con mayor escudriñamiento, pero todavía debemos lamentar el declarar que estamos lejos de que se cumplan nuestros anhelos.

1 29 ABR 2004



1.2 CUMPLIMIENTO DE DISPOSICIONES DE LA JUNTA GENERAL Y DEL DIRECTORIO

En algo hemos bajado la incidencia de gastos sobre ventas, de un 21.01% en el 2003 hemos ligeramente bajado a un 20.33% de gastos sobre ventas en el 2004. Seguiremos intentando llegar a un 16-18% pero se hace realmente poco factible cuando las estructuras están en pleno robustecimiento para enfrentar las obligaciones de competitividad del mercado local, así como de los afanes de las multinacionales.

1.3 HECHOS EXTRAORDINARIOS

Con ilusión hemos visto en el transcurso del 2004 que nuestro dueño de casa, la compañía relacionada Inmobiliaria Helvetia S. A., adquirió e inició las adecuaciones – adaptaciones de la planta industrial de la Multinacional Merck Sharp & Dohme en el Valle de Los Chillos, equidistante entre las poblaciones de San Rafael y El Tingo. Hemos efectuado varias inspecciones a las mencionadas instalaciones y creemos que estarán listas para aproximadamente un 30 de Mayo/2005. Estamos muy escasos de espacios de oficinas tanto en la “Y” como en la Av. Eloy Alfaro donde funciona Farma – Consumo.

Aunque se nos van a venir ciertos gastos mayores y una drástica disminución de la clientela que visitará nuestros locales, estimamos que los beneficios de estar juntas todas las divisiones serán positivos para un mejor orden administrativo y gerencial. En el local de la “Y” es indispensable que guardemos un bien apertrechado punto de venta Agro-Vet y Farma Consumo.

1.4 SITUACION FINANCIERA

Fieles a la tradición de solvencia de ECUAQUIMICA, todos nuestros proveedores y acreedores nos venden a crédito porque reciben el más oportuno pago de nuestras obligaciones. Este es un aspecto positivo permanente que nos abre las puertas en todo lado y que nos llena de prestigio, y evita que nuestros proveedores nos exijan las tan costosas cartas de crédito de importación.

Nuestra situación es sólida como se desprende del siguiente análisis:

Activo Corriente	US\$ 34.334.002,73
Pasivo Corriente	US\$ 15.341.630,60

= 2,24 : 1

Sigue siendo imposible obtener en el país créditos a largo plazo, y en el exterior se nos cobra las más altas tasas por el riesgo país Ecuador. La dificultad de emprender en inversiones de consideración en el país es tan grave como hace un año. El nivel de incorrección general encarece y dificulta el desarrollo de grandes proyectos.

1.5 PROPUESTA SOBRE DESTINO DE UTILIDADES

La utilidad a disposición de la Junta General Ordinaria después de restar el 15% por participación del personal y el Impuesto a la Renta es de US\$746.271,61

Que sugerimos sea repartido así:

109 ABR 2005
5



ECUAQUIMICA

La mano amiga

a la Cuenta Reserva Legal	US\$ 6.165,59	
a la Cuenta Reserva Legal (a capitalizarse)	<u>68.461,57</u>	US\$ 74.627,16 -
a la Cuenta Aumento de Capital en Trámite		616.154,13 -
a la Cuenta Utilidades Acumuladas de ejercicios anteriores		<u>55.490,32</u> -
		- 0 -

Refiriéndonos al párrafo anterior, sugerimos un aumento de capital que se efectúe así:

A cargo de la cuenta Aumento de capital en trámite	US\$ 616.154,13
A cargo de la cuenta Reserva Legal, proveniente de utilidades 2003	68.461,57
A cargo de la cuenta Reserva de Capital	<u>115.384,30</u>

Total del aumento US\$ 800.000,00

1.6 RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL

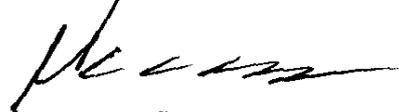
El panorama que se avisa para el 2005 no se lo puede tildar de esperanzador. No cabe un reparto de utilidades pues debilitaríamos la capacidad operativa de la Compañía. Es imperativo un mayor fortalecimiento patrimonial. El exterior ve a Ecuador con honda preocupación, lo perciben más de lo que percibimos internamente, como un país de alto riesgo, de alta inseguridad jurídica y de una volatilidad gubernativa preocupante. La dinámica existente en el mundo empresarial tanto en el campo agrícola como en el farmacéutico y afines demanda de muchos más fondos para adaptarnos y aprovechar los cambios que se vienen, por lo que no sería responsable un destino de fondos de utilidades que no vayan a un aumento de capital.

1.7 NORMAS DE PROPIEDAD INTELECTUAL

La compañía cumple a cabalidad con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor.

Agradecemos a los señores accionistas por su comprensión, y a todo nuestro personal y nuestros proveedores por su colaboración, comprensión y ayuda durante el 2004.

Guayaquil, febrero 21 de 2005.


DIEGO QUIÑONES CH.
PRESIDENTE


JOSÉ ANTONIO SEILER Z.
GERENTE GENERAL

29 ABR. 2005