

A los Señores Accionistas de ANNQUIMICA S.A.

Respetados Señores:

Dando cumplimiento a las disposiciones legales y estatutarias, me permito presentar en mi calidad de Gerente General de la Compañía, cargo para el cual fui designado por la Reunión Ordinaria de Accionistas, el siguiente informe.

1. ASPECTOS GENERALES

La compañía en el periodo económico financiero de enero a diciembre del 2012 ha mantenido su crecimiento estable de los últimos años, aunque en este año el crecimiento es en mayor porcentaje, existe algunos aspectos de relevancia que nos permita un mayor análisis que lo iremos detallando en el presente informe.

2. ANALISIS DE MERCADO

En el año 2012, tenemos unas ventas de 398.193,73 00 USD, en relación al año anterior (2011) existe un crecimiento del orden de 112.049,89 USD. Este crecimiento en ventas tiene relación directa con las condiciones climáticas que ha imperado en el país y que es fundamental para las ventas de nuestros productos. A continuación vamos a ver la evolución de ciertos productos:

Producto	Venta neta USD		Incremento	Porcentaje
	2011	2012		
Agronitrógeno litro	73.733,40	152.149,46	78.416,06	106,35 %
Agronitrógeno galón	4.844,16	44.390,88	39.546,72	916,40 %
Biosolar -total-	106.686,20	95.320,43	-11.365,77	- 10,65 %
Dispersante -total-	11.117,76	8.778,76	-2.339,90	- 21,05 %
Exalma -total-	3.197,00	2.089,00	- 1.108,00	- 34,66 %
Flor Garden -total-	30.974,94	42.856,88	11.881,94	38,36 %
Fijafix pH -total-	8.490,96	17.360,00	8.869,04	104,45 %
Flaman Flor -total-	15.861,20	6.588,60	- 9272,60	- 58,47 %
Dinaprin -total-	7.249,00	4.752,00	-2.497,00	- 34,45 %
Fortilancha -total-	3959,58	2.786,40	- 1.173,18	- 29,63 %

3. ANALISIS FINANCIERO

Dentro de este tema quisiera analizar varios aspectos importantes, como: La evolución de las ventas, la cartera, sus costos, las pérdidas y ganancias y el relacionado con las cuentas patrimoniales

- a) La ventas del 2012 ha tenido una evolución positiva con relación al año anterior, las mismas que ha tenido un ascenso del 39,15 % concentrando nuestros esfuerzos y tecnología a los productos que tienen buena demanda como es el Flor Garden, Biosolar, Agronitrógeno y Fijafix pH.
- b) La asistencia técnica posventa como una de las estrategias de la gerencia hace que nuestros clientes se mantengan satisfechos con las bondades de estos productos.
- c) Nuestros costos y gastos ascienden a U\$ 326.349,80 y nuestra utilidad operacional es de U\$ 72.384,37 cuya relación es del 22,2 % índice que es muy bueno y este índice se basa en que por las condiciones ambientales en los últimos meses del año y sobre todo los programas del gobierno en maíz y algodón en los que nuestros productos ingresaron. Esto favoreció la venta de productos que tenemos mayor utilidad aunque hemos sufrido un aumento en ciertos rubros debido al alto precio del petróleo. Todos los derivados de Petroquímica como son envases, solventes y fertilizantes tuvieron un alza muy significativa, esta alza en nuestros costos no podemos trasladar al producto ya que las condiciones del mercado no lo permiten.
- d) La empresa trabaja con su capital propio, y además terminó de cancelar el crédito hipotecario del Banco del Pichincha y se comenzó a cancelar el préstamo de los accionistas que se necesitó para la construcción de la planta industrial y oficinas.
- e) Durante este año se han terminado las adecuaciones que faltaban por realizar en la planta y oficinas.

4. ANALISIS DE LAS OPERACIONES

En este tema se hace hincapié a los siguientes temas:

- a) Sistema de Información contable
 - b) Control de calidad de ciertos productos
 - c) Recurso Humano
-
- a) Durante este año el sistema contable FENIX instalado en finales del 2009, ha permitido durante el 2012 analizar los costos unitarios por cada producto y examinando el punto de equilibrio por cada línea de fabricación y tener un análisis mas exhaustivo de nuestra rentabilidad.

Se ha implementado totalmente las normas de contabilidad NIIF exigidas por la superintendencia de compañías y hemos cumplido con el itinerario requerido por la autoridad.

- b) La compañía está invirtiendo en equipar el laboratorio y mejorar el control de calidad de sus productos, de igual forma se ha adquirido equipos para mejorar la parte operativa de la Producción. La política es de mantenerse entre los parámetros nacionales e internacionales de calidad y efectividad.
- c) En este año se ha mantenido el personal de Marketing y ventas. Se ha aumentado personal en el laboratorio de control de calidad cumpliendo con la proyección realizada a finales del 2011.

5. PROYECCIONES PARA EL FUTURO

Las ventas de la compañía para el año 2013, se ven relativamente expectantes, desde luego depende mucho de la situación económica y política que prevalezca en el Ecuador, y fundamentalmente de las condiciones climáticas reinantes.

Algunos son los objetivos que se quiere alcanzar para el próximo año

Volumen de ventas	US\$ 450.000
Utilidad	US\$ 80.000

La prioridad de esta administración paralelamente al incremento de ventas es aumentar el equipamiento del laboratorio de Química con tecnología y mejorar nuestro sistema de calidad. Invertir en Investigación y desarrollo y desarrollar nuevos productos que el mercado exige.

Para lograr este objetivo sugiero a los señores accionistas que mantengan el interés de reinvertir en la Compañía las ganancias que en el futuro esta empresa pueda lograr.

Atentamente,

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Dennis Calderón', is written over a light blue rectangular background.

Dr. Dennis Calderón
GERENTE GENERAL