

Quito, 30 de Marzo de 2008

Señores accionistas:

Según lo establecido en la Ley de Compañías y en los estatutos de la empresa, ponemos a consideración de los señores accionistas el presente **Informe de Labores correspondiente al período 2007.**

La empresa Carboquímica puede presentar este año, por primera vez desde 1997, utilidades en su balance y, si bien estas ganancias no son sustanciosas, son la prueba de que la estrategia implementada desde hace tres años está dando resultados.

### **El éxito relativo de la estrategia de la empresa**

En la junta general de accionistas de marzo 2006, la administración presentó una estrategia que buscaba asegurar la sobrevivencia de la empresa en el largo plazo, a la espera de concretar alguna de las oportunidades que debería ofrecer el mercado de agua mineral. La mencionada estrategia se planteó en base a considerar que el agua mineral es un producto con un importante y creciente potencial (tanto nacional como internacionalmente) y que el mercado que enfrentaba Carboquímica en ese momento era complejo y con una gran competencia.

La conclusión que se derivó de esas consideraciones fue que si la empresa lograba sobrevivir por un tiempo lo suficientemente largo, también lograría explotar ese creciente potencial del agua mineral.

La aparición de un nuevo cliente, Pepsi Guayaquil, **en julio 2006 abrió las esperanzas de poder mejorar la situación de la empresa y confirmó que la estrategia de sobrevivencia era la correcta.** Durante los 18 meses que este cliente se mantuvo activo, las ventas de Carboquímica crecieron casi en 40%. Desgraciadamente Pepsi Guayaquil fue adquirida por Tesalia S.A. en diciembre 2007 y desde ese momento no ha vuelto a comprarnos agua mineral.

Stamp: SUPERINTENDENCIA DE COMERCIO Y SEGUROS, DIRECCIÓN DE REGISTRO Y SEGUROS, 29 de Julio de 2008, Viteri



Si bien las ventas de agua de 2007 fueron 12% inferiores al año anterior, un estricto control de gastos y la ausencia de imprevistos permitió reducir los costos en 13%. El resultado final del año, una utilidad de \$4,310, refleja una mejoría frente al año anterior donde la pérdida fue de \$2,063.

En opinión de la administración, las perspectivas de ventas para el presente año son conservadoras, debido a la pérdida de nuestro segundo cliente.

### **Resumen de la actividad en 2007**

En el año 2007, Carboquímica vendió 78 tanqueros, de los cuales 46 se vendieron a Resgasa, el productor de agua "All Mineral", 25 a Pepsi Guayaquil, el productor de "Agua Linda" y 7 pequeños tanqueros a Olímpic, productora de Orangine. Frente a los 79



tanqueros vendidos el año 2006, esto significa una leve caída. Los ingresos por ventas cayeron, como ya se señaló, en 12%.

Entre 2006 y 2007, los costos de producción cayeron en 39%, gracias a una estricta política de control de gastos y a la ausencia de imprevistos. Los costos de ventas (que incluyen todo lo relacionado a tanqueros) tuvieron una caída aún mayor (70%) gracias a el mantenimiento dado el año 2006.

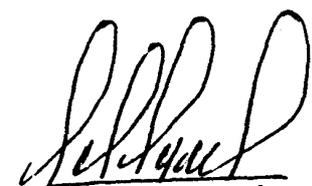
Los gastos administrativos crecieron en menos de 1%, lo que es positivo en una economía con una inflación superior al 3%. En este punto vale recalcar que tanto el Presidente como el Gerente de Carboquímica reciben únicamente el sueldo mínimo vital.

A continuación, un resumen comparativo del balance de pérdidas y ganancias de los últimos tres años:

Rubros	2005	2006	2007	variación 2006 - 2007
<b>Ingresos totales</b>	<b>42,548</b>	<b>62,653</b>	<b>54,978</b>	<b>-12.2%</b>
Costo de producción	13,418	24,021	14,772	-38.5%
Gastos de ventas	3,298	7,773	2,306	-70.3%
Gastos administrativos	32,431	32,862	33,167	+0.9%
<b>Gastos totales</b>	<b>49,240</b>	<b>64,716</b>	<b>35,472</b>	<b>-45.2%</b>
<b>Utilidad/Perdida Del Periodo</b>	<b>-6,692</b>	<b>-2,063</b>	<b>4,310</b>	

Se adjunta los balances de situación y de pérdidas y ganancias para que sean considerados por los señores accionistas.

En octubre de 2007 Carboquímica fue objeto de una "inspección de control" de la Superintendencia de Compañías en la que satisfacimos todas las observaciones que se nos hicieron. En nuestra opinión, esto es una prueba que demuestra el buen manejo administrativo y contable de la empresa y fue un orgullo recibir un oficio de la Superintendencia confirmando el cumplimiento de todos los requerimientos.

  
Ing. Alfredo Ayora A.  
Presidente

  
Eco. Vicente Albornoz G.  
Gerente General