

INFORME DE GERENCIA

Quito, 28 de marzo del 2008

ANÁLISIS Y CONSIDERACIONES GENERALES SOBRE EL ENTORNO DE LA COMPAÑÍA

A inicios del año 2007 tomó posesión el nuevo presidente de la República, economista Rafael Correa Delgado, quien desde un principio, indicó que su gobierno no será intrascendente y que la Asamblea Constituyente es su principal mecanismo para cambiar el rumbo del Ecuador.

Es un poco incierto el camino que propone el gobierno, lo que ha denominado el socialismo del siglo XXI, por lo cual las inversiones y en general, el ritmo normal de negocios han permanecido anclados. Estas circunstancias han hecho que el Ecuador logre cifras de crecimiento menores que los países vecinos.

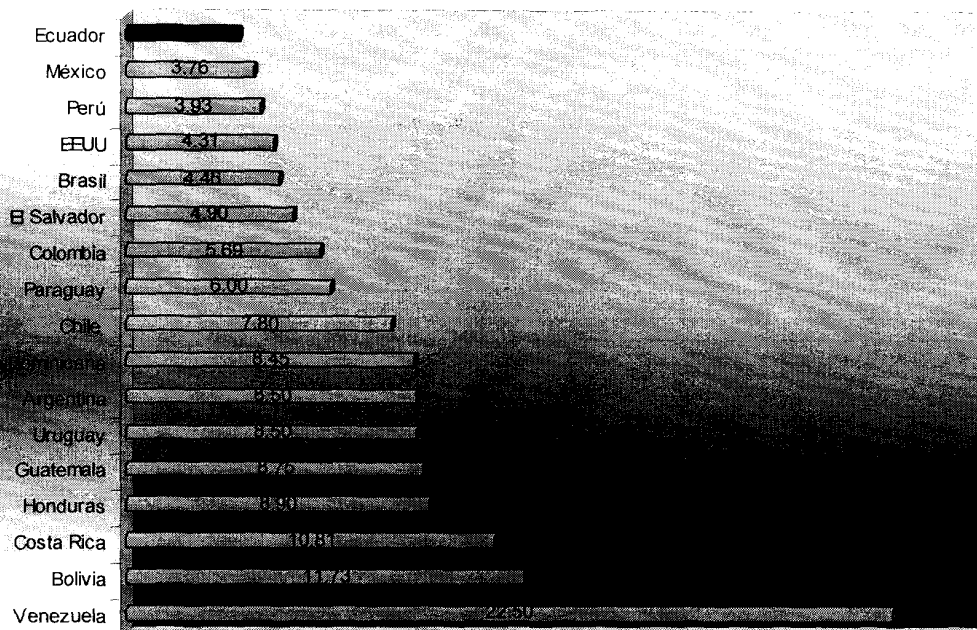
Existen esperanzas que el año 2008, será muy importante para nuestra nación y que existirá un crecimiento claro, sostenido y equitativo.

El año que concluyó presentó un crecimiento consolidado del 2.7% , debido principalmente a la declinación de la producción de petróleo, aún cuando la no petrolera lo hizo al buen ritmo del 4.5%.

La inflación se ubicó en el 3.32%, aunque buena parte de este índice estuvo influenciado por la inflación "importada", debido al alza mundial de ciertos productos. El Producto Interno Bruto llegó a 44.490 millones de dólares, por lo que cada ecuatoriano ahora tiene un ingreso per cápita estimado de 3.270 dólares.

La dolarización, eje de nuestra relativa estabilidad, ha sido criticada desde varios sectores pero, al mismo tiempo, se ha confirmado su vigencia en forma indefinida.

INFLACION: AMERICA LATINA Y EEUU

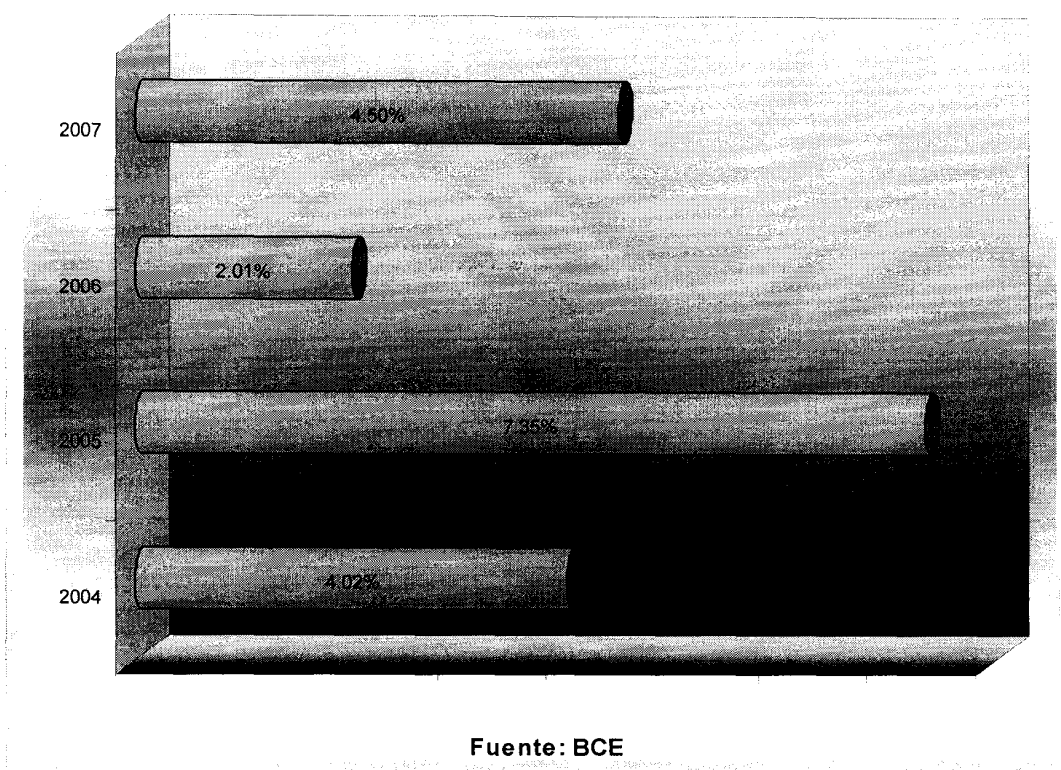


Fuente: BCE

Vale indicar que el Ecuador obtuvo la menor tasa de inflación anual del total de países analizados 3.32%, seguido de México 3.76%, Perú 3.93% y Estados Unidos 4.31%. Los precios al consumidor del país han crecido un punto porcentual más bajo que los precios en los Estados Unidos.

En relación al sector de la construcción, pese a la inestabilidad política, y gracias a la estabilidad monetaria, en el año 2007 creció el 4.5% en relación al año 2006.

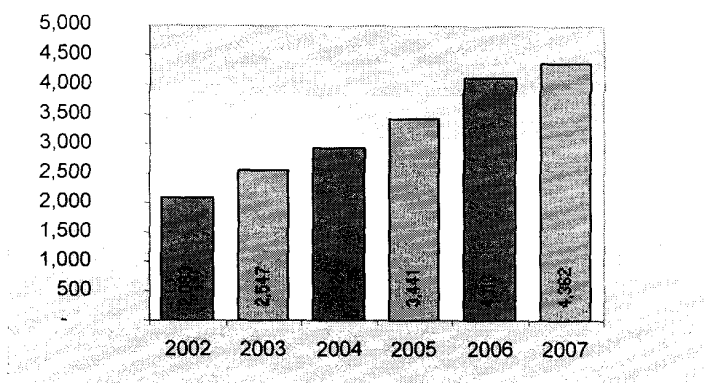
CRECIMIENTO ECONOMICO: SECTOR CONSTRUCCION



En 2007 nuestra empresa logró un crecimiento en ventas del 6% muy por debajo de lo presupuestado básicamente por la desaceleración del sector de la construcción.

Durante 2007 se aplicaron, estrategias de comercialización que han tenido efecto a corto plazo y otras podrán ser apreciadas a mediano plazo, incluso a largo plazo. Actualmente se va acrecentando el conocimiento de nuestro producto en sectores donde eran poco conocidos, con el objetivo de captar más mercado y mantener la satisfacción de nuestros clientes.

*** Ingresos**



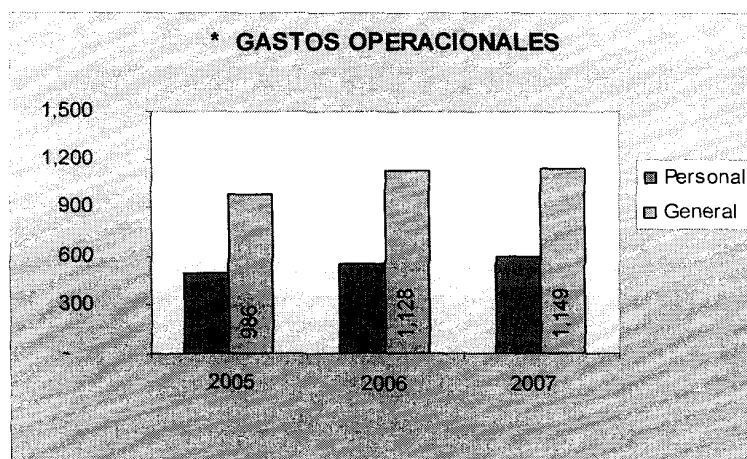
* Datos en millones de dólares.

Un factor clave que favorece la imagen de la empresa a nuestros clientes fue la obtención de la certificación ISO 9001-2000 desde el año 2005, esto garantiza la eficiencia de nuestros procedimientos al mercado local.

Durante el año 2007 no se incrementaron los precios, con el fin de conservar la competitividad en el mercado de aditivos.

Los costos de venta del año 2007, representan el 54.45% de las ventas netas, comparando con el año anterior es muy similar tomando en cuenta que no se incrementó precios, sino volumen de ventas, también contribuye a esto el permanente monitoreo y negociación de precios con los principales proveedores de materias primas.

En el 2007, los gastos operacionales se incrementaron en un 4% en relación al año anterior.



* Datos en miles de dólares.

En el año 2006, existieron ciertos gastos contingentes que afectaron a los gastos operacionales, como indemnizaciones a empleados que laboraban en la compañía por mucho tiempo, publicidad por televisión, leasing en vehículos y camiones.

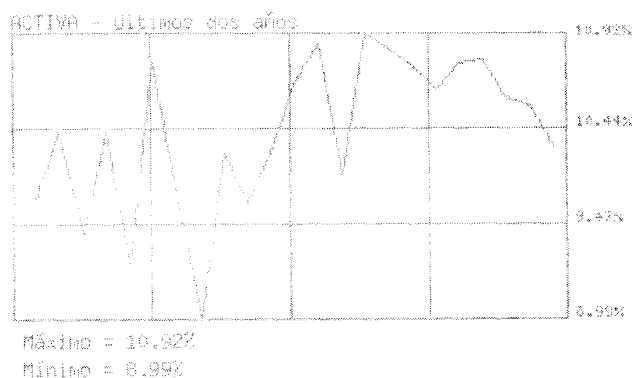
Durante el año 2007, estos rubros se conservan pero con menor impacto.



* Datos en miles de dólares.

Desde el año 2006 la compañía obtuvo obligaciones bancarias con dos instituciones financieras con una tasa referencial del 11.4% y 12.40%, por un valor de \$310.000, al 31 de diciembre 2007 la compañía tiene un endeudamiento de \$ \$234.000 aproximadamente. Este endeudamiento fue necesario para comprar un inmueble, cancelar obligaciones bancarias y financiar una parte del capital de trabajo.

La tasa referencial activa en los dos últimos años fluctúa por las condiciones del mercado y sobretodo por sus expectativas.



Fuente: BCE

GUAYAQUIL: Km. 6 1/2. Av. Juan Tanca Marengo. Calle 3ra. • TELÉFONOS: (04) 2262 187 - 2254 021⁵

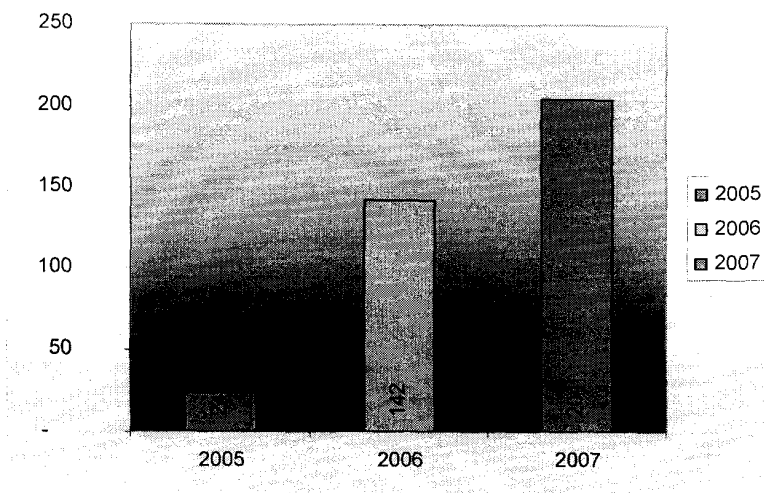
CASILLA: 09-01-10857 • E-MAIL: clientes.gye@aditec-ec.com

QUITO: Tadeo Benítez OE 1 - 942 y Vicente Duque. • TELÉFONOS: (02) 2479 552 - 2806 776 • E-MAIL: clientes.uio@aditec-ec.com

CUENCA: Av 27 de Febrero y Francisco Moscoso. • TELÉFONO: (07) 2886 025

Por los factores externos e internos detallados anteriormente, en el año 2007 se obtiene como resultado una utilidad antes de participación de trabajadores e impuestos de USD.\$ 203.676,53

* UTILIDAD (Antes de Part.Trabaj.e IR)



* Datos en miles de dólares.

PRINCIPALES ASPECTOS OPERACIONALES, ADMINISTRATIVOS, LABORALES Y LEGALES

Uno de los hechos notables de la compañía, es la incursión en el tema de Responsabilidad Integral que abarca temas relacionados con seguridad industrial, protección ambiental y salud ocupacional.

Es una de las obligaciones concienciar al personal que conforma la compañía, a proveedores, a clientes con el cuidado del medio ambiente.

Para el año 2008, la planta productiva experimentará un cambio de 90 grados, pues se sistematizará uno de los procesos de producción, por la compra de maquinaria, con el fin de disminuir costos y ser más efectivos en calidad de productos.

En el aspecto administrativo y laboral se mantiene la política de capacitar a los empleados para mejorar la productividad y eficiencia. Durante el año 2007 el personal de ventas, producción y administración ha participado en varios eventos, en este nuevo año se espera continuar y fomentar la participación en cursos a todo el personal.

En el aspecto legal, se continúa con una política estricta de recaudación a través de medios legales, a la vez existe un seguimiento de los procesos tanto antiguos como nuevos; referente a cartera.

GUAYAQUIL: Km. 6 1/2. Av. Juan Tanca Marengo. Calle 3ra. • **TELÉFONOS:** (04) 2262 187 - 2254 021⁶

CASILLA: 09-01-10857 • **E-MAIL:** clientes.gye@aditec-ec.com

QUITO: Tadeo Benítez OE 1 - 942 y Vicente Duque. • **TELÉFONOS:** (02) 2479 552 - 2806 776 • **E-MAIL:** clientes.uio@aditec-ec.com

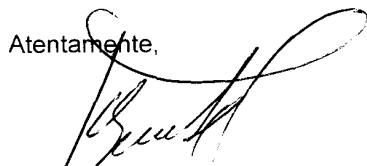
CUENCA: Av 27 de Febrero y Francisco Moscoso. • **TELÉFONO:** (07) 2886 025

RECOMENDACIONES A LA JUNTA SOBRE POLÍTICAS Y ESTRATEGIAS

Las políticas y estrategias que la empresa está implementando se adaptan a las necesidades de la compañía y se enfocan más a la excelencia y productividad del recurso humano.

Se mantendrá favorablemente las relaciones comerciales con los proveedores para mantener precios razonables de las materias primas, y la ampliación de créditos, para mejorar la liquidez de la empresa, junto con el mejoramiento de la recaudación de la cartera.

Atentamente,



Ing. Santiago Barba G.
APODERADO GENERAL
ADITEC ECUATORIANA CIA.LTDA.