

## INFORME A LA JUNTA ORDINARIA DE ACCIONISTAS DE SINCLAIR SUNCHEMICAL ECUADOR S.A.

De acuerdo con los estatutos, y en mi calidad de Gerente General, me permito presentar a ustedes, señores accionistas, el informe sobre los resultados del ejercicio correspondiente al año 2009

### PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS

Los resultados de los principales indicadores macroeconómicos del año 2009 fueron los siguientes:

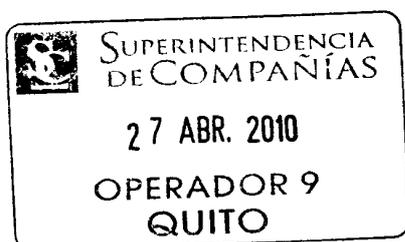
Crecimiento del Producto Interno Bruto	-2.0 %
Inflación	4.4 %
Tasas de Interés	10.0 %

### RESULTADOS DEL EJERCICIO

Los resultados del ejercicio correspondiente al año 2009 que se someten a consideración y aprobación, se comentan a continuación y están soportados por el informe de los auditores externos y los Estados Financieros de la compañía.

#### Ventas Netas:

Las ventas netas de la compañía ascendieron a USD 8.089.146 con un volumen total de ventas de 2.007 toneladas (2.104 toneladas en el año 2008); hubo un decrecimiento en volumen del 5 % debido a recesión en el mercado como consecuencia de la crisis económica mundial y la crisis política interna en el país; solo los negocios de Empaque e Industrial presentaron crecimiento con relación al año anterior.



En cuanto a competitividad en precios seguimos con una fuerte competencia en el negocio de Corrugados en donde debido a este factor la rentabilidad es muy baja. Siguen siendo competencia importante en este negocio Heritage, Flint, PROYSA y Chimigraf. En el negocio de empaque aunque hay fuerte competencia en precios tenemos mucha fortaleza en la parte de calidad y servicio técnico lo que nos hace conservar un liderazgo claro en el mercado. El mercado de Publicaciones es muy competido porque hay muchas marcas en el mercado, todas provenientes del exterior; reforzamos la parte de servicio técnico con un técnico local y esperamos obtener mayor participación en el mercado en un futuro próximo. De acuerdo con la tendencia de los dos últimos años el Negocio Industrial generó un buen desempeño en 2009.

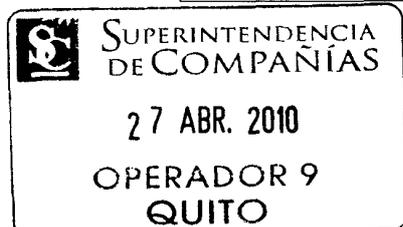
**Costo de Ventas:**

		AÑO 2009			AÑO 2008		
		VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
TOTAL	USD	8.089	6.432	79.5	7.838	6.260	79.9
(000)							

Como en los últimos años, los altos costos de las materias primas en el mercado internacional no han sido posible ser transferidos totalmente a los clientes vía precio debido a la fuerte competencia del exterior en el mercado de tintas; la compañía sigue haciendo esfuerzos en reducción de costos en formulación y costos de importación para mejorar el desempeño en este rubro. Adicionalmente, en el año 2009 el gobierno nacional aumentó el Impuesto a la salida de divisas al 2 % que afecta el costo de los productos.

**Gastos**

		AÑO 2009		AÑO 2008	
		VALOR	% S/VENTAS	VALOR	% S/VENTAS
TOTAL GASTOS	USD (000)	1.037	12.8	952	12.1



La compañía siempre ha tenido un control estricto sobre los gastos con lo cual compensamos un poco los incrementos de costo. El porcentaje sobre ventas es mayor que el año anterior porque la cifra de ventas fue menor por el decrecimiento que tuvimos. Aunque estuvieron un poco por encima del presupuesto no hay aspectos de importancia que afecten a las operaciones de la compañía.

### **Otros Ingresos y (Egresos)**

No hay rubros significativos en esta cuenta.

### **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (EBIT)**

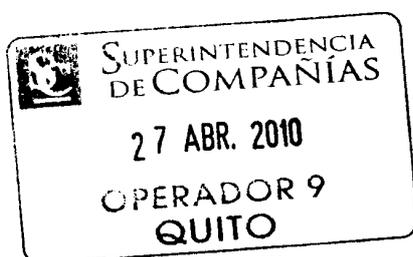
La utilidad antes de impuestos fue del 7.7 % (8.3 % 2008) sobre las ventas (USD 623.096 en 2009 y USD 649.620 en 2008).

### **CAPITAL DE TRABAJO**

El Capital de Trabajo del año 2009 terminó con un indicador del 32 % sobre las ventas (30 % en 2008); se ha hecho un trabajo importante en inventarios, sin embargo los días de cartera tienen una rotación lenta que es ya una característica del mercado debido a que los plazos a los clientes están entre 90 y 120 días y el cliente más grande de la compañía (Sigmplast) tiene un plazo de pago de 150 días; es la razón por la cual el capital de trabajo tiene un porcentaje considerado alto.

### **ASPECTOS ADMINISTRATIVOS IMPORTANTES**

Como resultado del trabajo efectuado en temas de Calidad, Seguridad y Salud y ambiente en los últimos años, la compañía obtuvo importantes reconocimientos en el año 2009:

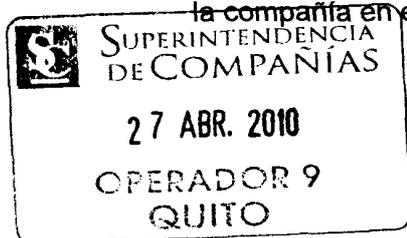


1. Reconocimiento a nuestra planta de Quito como sitio SunCare por parte de SunChemical Corporation. SunCare es un proceso corporativo interno con metas claras en los temas de seguridad, salud y ambiente.
2. Premio a la Excelencia Ambiental, Categoría "I", año 2009 otorgado por el Concejo del Distrito Metropolitano de Quito.
3. Premio Responsible Care 2009, primer lugar categoría al nivel alcanzado en los temas de Seguridad, Salud y Ambiente, entre las compañías adherentes al Proceso Responsible Care Ecuador.
4. "Reconocimiento a la Gestión Empresarial en Seguridad y Salud" otorgado por el Ministerio de Trabajo y Empleo en la celebración del día Mundial de Seguridad y Salud en el trabajo, en Abril de 2009.

Adicionalmente, en Julio de 2009, la compañía obtuvo la Recertificación del Sistema Integrado de Gestión (SIG) bajo las Normas ISO 9001:2008, Sistemas de Gestión de la Calidad, ISO 14001:2004, Sistemas de Gestión Ambiental y OHSAS 18001:2007, Sistemas de Gestión de la Seguridad y Salud en el trabajo.

Reconocimientos obtenidos gracias al esfuerzo de un grupo humano comprometido y con un alto grado de conciencia por lo que hace. La satisfacción de nuestros clientes es la mayor motivación en la ruta hacia la excelencia.

Los resultados se consiguen en base al esfuerzo y trabajo en equipo de todas y cada una de las personas que conforman el grupo humano de la compañía; este año no es la excepción; por el contrario, nuestros esfuerzos conjuntos en el mejoramiento continuo de los procesos y en la consecución de las metas de la compañía nos permiten mostrar los resultados que alcanzamos y nos asegura un sistema de gestión consistente hacia las actividades futuras de la compañía; nuestro trabajo es a largo plazo para garantizar la supervivencia de la compañía en el mercado y la permanencia de la gente dentro de ella.



Para el año 2010 tenemos en proyectos efectuar algunas mejoras en nuestra planta de producción con el fin de tener una mejor respuesta a las demandas del mercado.

Atentamente



GUSTAVO ESCOBAR



