

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 2006

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS

Los resultados de los principales indicadores macroeconómicos del año 2006 fueron los siguientes:

Crecimiento del Producto Interno Bruto	4.00 %
Inflación	2.87 %
Tasas de Interés	8.00 %

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Los resultados del ejercicio correspondiente al año 2006 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 5.996.225 (incluye USD 85.793 de ventas íter compañías), con un volumen total de ventas de 1,532 toneladas (incluye 35 toneladas íter compañías); las ventas locales ascendieron a 1497 toneladas que comparado con 1.385 toneladas en el año 2005, representan un porcentaje de crecimiento del 8 % (112 toneladas); por negocio, corrugado decreció 12 %, empaques creció 6 %, publicaciones creció

el 158 %, debido, fundamentalmente, a ventas de tintas periódico a El Expreso y El Comercio, y Suministros Gráficos presentó un decrecimiento del 15 %, por disminución en las ventas de barniz UV por problemas de suministro. -

Desde el año 2004 se está presentando un decrecimiento en la participación de corrugado ocasionada por una fuerte competencia de precios bajos en el mercado y la ausencia de una línea de bajo costo para poder competir. En los años precedentes el mercado estaba dominado por dos proveedores, Sinclair y Heritage; a partir del año 2004 nuevos actores han entrado al mercado: Flint, PROYSA, Chimigraf..

Costo de Ventas:

		AÑO 2005			AÑO 2006		
		VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
TOTAL (000)	USD	5.904	4.334	73.4	5.996	4.286	71.5

En los últimos años, desde el 2004, el costo de ventas en porcentaje sobre las ventas ha tenido incrementos muy importantes con relación a los años anteriores, fuertemente influenciado por los altos costos de las materias primas en el mercado internacional debido al incremento en los precios del petróleo y de algunas otras materias primas muy importantes; al mismo tiempo para la compañía no ha sido posible transferir a los clientes los incrementos en los costos debido a la fuerte competencia del exterior en el mercado de tintas; sin embargo, en el año 2006 los incrementos de materias primas se frenaron un poco y ese factor combinado con un trabajo de reducción de costos en formulación y costos de importación, permitieron una mejora importante como se observa en el porcentaje del costo sobre ventas que fue de 71.5 % en 2006 vs. 73.4 % en 2005. Para el año 2006 debemos seguir haciendo esfuerzos para bajar el costo y mejorar nuestra posición vía incremento de precios.

Gastos

	AÑO 2005		AÑO 2006	
	VALOR	% S/VENTAS	VALOR	% S/VENTAS
TOTAL GASTOS USD (000)	709	12.00	724	12.1

Los gastos, con relación al año anterior, aumentaron únicamente en el 2 % y representan el 12 % de las ventas; la compañía siempre ha tenido un control estricto sobre los gastos, en donde compensamos un poco los incrementos de costo. El incremento en los gastos fue menor que el índice de inflación.

Otros Ingresos y (Egresos)

El rubro más importante en la cuenta de otros ingresos y egresos corresponde a los descuentos por volumen en ventas a Sigmaplast, el principal cliente de la compañía. Los descuentos en el año 2006 ascendieron a USD 172.049 y en el año 2005 USD 193.300.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (EBIT)

La utilidad antes de impuestos fue del 7.7 % (4.3 % en 2005) sobre las ventas (USD 461.383 en 2006 y USD 252.237 en 2005).

CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo del año 2006 terminó con un indicador del 28 % sobre las ventas (23 % en 2005); se ha hecho un trabajo importante en inventarios terminando el año en 49 días de rotación; 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 (Sigmaplast) tiene un plazo de pago de 150 días; es la razón por la cual el capital de trabajo tiene un porcentaje considerado alto.

Habíamos previsto que en el año 2006 tendríamos dificultades en el mercado por la influencia de ser un año electoral; sin embargo, de acuerdo con los resultados el desempeño de la compañía fue muy bueno. Pudo ser mejor si es que desde el punto de vista técnico hubiésemos tenido una mejor respuesta a nuestros clientes, especialmente en los clientes grandes de la compañía donde hemos perdido algún espacio por esa razón

La compañía tiene normalizados los procesos desde el año 1999 cuando se obtuvo la primera certificación del Sistema de Calidad bajo la Norma ISO 9002:1994. El camino del mejoramiento continuo recorrido hasta la fecha premió el esfuerzo y el trabajo en equipo de toda la gente con la certificación, el 29 de Junio de 2006, del Sistema Integrado de Gestión bajo las normas ISO 9001:2000, gestión de calidad, ISO 14001:2004, gestión ambiental y OHSAS 18001:1999, sistema administrativo de seguridad y salud ocupacionales; igualmente en este mismo año alcanzamos una calificación del 96 % en la implementación y cumplimiento del proceso SunCare; este es nuestro primer año de certificación de este proceso, de tres que se exige a nivel corporativo.

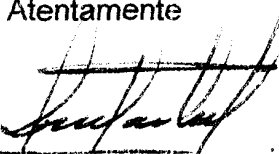
En la implementación de la metodología Seis Sigma hemos terminado 3 proyectos desde el año 2004; los ahorros reportados en proyectos en el año 2006 ascendieron a USD 57.700, USD 23.410 en Reducción del Índice de Capital de Trabajo sobre ventas y USD 34.290 en Reducción de Inventario de Lento Movimiento. Desde que estamos aplicando la metodología Seis Sigma, en 2004, hemos reportado ahorros en proyectos por la suma de USD 119.949.

También, en el año 2006 comenzamos la implementación del Sistema de Administración de Seguridad y Salud en el Trabajo (SASST); este sistema, establecido por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social es un plan integral que incluye la actividad verificadora del cumplimiento de la normativa legal en salud y riesgos en el trabajo para ejecutar posteriormente como Sistema de Auditoria de Riesgos del Trabajo. La implementación de esta nueva normativa

legal no presenta, afortunadamente, mucha dificultad en la compañía, debido a que con la implementación del proceso SunCare y la Norma OHSAS 18001:1999 hemos avanzado mucho en el tema de riesgos -y salud. Esperamos tener implementado, de acuerdo con la ley, este proceso hacia mediados del año 2007. Es un ingrediente más al cumplimiento de nuestra responsabilidad, no solamente desde el punto de vista legal sino de la obligación que tenemos con el cuidado de la salud y la seguridad en el trabajo; en todos estos temas estamos trabajando muy concientemente..

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.

Atentamente



GUSTAVO ESCOBAR