

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 2007

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS

Los resultados de los principales indicadores macroeconómicos del año 2007 fueron los siguientes:

Crecimiento del Producto Interno Bruto	2.65 %
Inflación	3.32 %
Tasas de Interés	12.00 %

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Los resultados del ejercicio correspondiente al año 2007 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 6.450.671(incluye USD 106.000 de ventas inter compañías), con un volumen total de ventas de 1.683 toneladas (35 toneladas íter compañías); las ventas locales ascendieron a 1.646 toneladas que comparado con 1.497 toneladas en el año 2006, representan un porcentaje de crecimiento del 10 %; por negocio, corrugado creció 35 %, empaque decreció 6.5 %, fundamentalmente por las ventas a

Sigmaplast, publicaciones decreció el 4 % (en el año 2006 habíamos tenido un incremento importante en este negocio, debido, fundamentalmente, a ventas de tintas periódico a El Expreso y El Comercio), y el Negocio No tradicional tuvo un desempeño extraordinario por la venta de solventes. Este es el primer año de ejecución de Negocio No tradicional

Aunque aun no alcanzamos lo niveles de participación que tuvimos hace algunos años, es importante destacar la recuperación en el negocio de corrugado en donde crecimos 35 %; la implementación de la planta de servicio para la producción de lotes de hasta 200 kilos en Guayaquil fue quizá el factor preponderante para este desempeño; de todas maneras sigue una fuerte competencia de precios bajos en el mercado y la ausencia de una línea de bajo costo para poder competir. Siguen siendo competencia importante en este negocio Heritage; Flint, PROYSA y Chimigraf..

Costo de Ventas:

		AÑO 2007			AÑO 2006		
		VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
TOTAL	USD	6.451	4.649	72.1	5.996	4.286	71.5
(000)							

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 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..

Gastos

	AÑO 2007		AÑO 2006	
	VALOR	% S/VENTAS	VALOR	% S/VENTAS
TOTAL GASTOS USD (000)	863	13.4	724	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 más alto que el año anterior pero estuvieron ajustados al presupuesto (USD 862 mil); en este año fue necesaria la implementación de nuevos puestos de trabajo por el in plan en Neyplex y la planta de servicio en Guayaquil.

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 2007 ascendieron a USD 130.200 y USD 172.049 en el año 2006.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (EBIT)

La utilidad antes de impuestos fue del 7.3 % (7.7 % 2006) sobre las ventas (USD 468.673 en 2007 y USD 461.000 en 2006).

CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo del año 2007 terminó con un indicador del 32 % sobre las ventas (28 % en 2006); 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 (Sigmaplast) tiene un plazo

de pago de 150 días; es la razón por la cual el capital de trabajo tiene un porcentaje considerado alto.

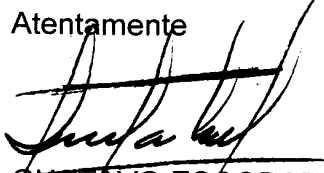
Como hemos mencionado en ocasiones anteriores la compañía ha hecho un trabajo intenso en el Sistema de Gestión certificado con las Normas ISO 9001:2000, gestión de calidad, ISO 14001:2004, gestión ambiental y OHSAS 18001:1999, sistema administrativo de seguridad y salud ocupacionales; en este año alcanzamos una calificación del 93 % en el cumplimiento del proceso SunCare; tal como está el proceso en este momento, en el año 2008 obtendremos la certificación correspondiente. En el año 2007 la compañía obtuvo el Primer lugar, entre 45 empresas en el programa, en el nivel alcanzado en los códigos de Responsabilidad Integral. Recordemos que el proceso de Responsabilidad Integral trata sobre los mismos temas de SunCare que son seguridad, salud ocupacional y medio ambiente.

El año anterior, como lo comentamos en su momento, 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 presentó, 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. Solo faltan pequeños detalles y queda totalmente implementado este proceso. Es un proceso más en el 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 conscientemente y nuestros avances en los últimos años han sido extraordinarios..

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

