

**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 2008

PRINCIPALES INDICADORES MACROECONOMICOS

Los resultados de los principales indicadores macroeconómicos del año 2008 fueron los siguientes:

Crecimiento del Producto Interno Bruto	5.3 %
Inflación	8.83 %
Tasas de Interés	12.00 %

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Los resultados del ejercicio correspondiente al año 2008 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 7.838.033 con un volumen total de ventas de 2.104 toneladas (1.683 toneladas en el año 2007), que representan un porcentaje de crecimiento del 25 %, el crecimiento más importante de la compañía en volumen en los últimos 15 años; por negocio, corrugado creció 65 %, empaque creció 16 %, publicaciones creció el 35 % (en

el año 2007 habíamos decrecido el 4 % en este negocio), y el Negocio No tradicional tuvo un crecimiento del 19 %.

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; la implementación de la planta de servicio para la producción de lotes de hasta 200 kilos en Guayaquil en el año 2007 nos ha permitido de todas maneras crecimiento en este negocio y algo de diferenciación competitiva; 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. 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; hemos tenido muy buen desempeño en los últimos meses a través de una estrategia de soporte amplio a nuestro distribuidor y vamos a reforzar este negocio para el 2009 con un técnico especialista en la línea a fin de tener mayor participación en el mercado. En el Negocio No Tradicional, donde también hubo buen desempeño en 2008, hemos reforzado la asistencia técnica, especialmente en Serigrafía, a fin de darle un mayor impulso en los años venideros; en este negocio es donde mayores posibilidades de crecimiento tenemos y le estamos dando el impulso que debemos de acuerdo con la MEGA de la Organización.

Costo de Ventas:

		AÑO 2008			AÑO 2007		
		VENTAS	COSTO	%	VENTAS	COSTO	%
TOTAL	USD	7.838	6.260	79.9	6.320	4.951	78.3
(000)							

Como en el año 2007, 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. Además, en Agosto del año 2008 el gobierno nacional impuso un Impuesto a los Consumos Especiales del 40 % a la compra del Etanol, sin considerar su uso en el sector industrial que también afectó mucho nuestros costos; afortunadamente este impuesto fue derogado a finales del mes de Diciembre de 2008.

Gastos

	AÑO 2008		AÑO 2007	
	VALOR	% S/VENTAS	VALOR	% S/VENTAS
TOTAL GASTOS USD (000)	952	12.1	872	13.8

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 menor que el año anterior porque la cifra de ventas fue mucho mejor por el crecimiento que tuvimos, pero estuvieron también mejor que el presupuesto.

Otros Ingresos y (Egresos)

No hay rubros significativos en esta cuenta.

UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS (EBIT)

La utilidad antes de impuestos fue del 8.3 % (7.8 % 2007) sobre las ventas (USD 649.620 en 2008 y USD 468.673 en 2007).

CAPITAL DE TRABAJO

El Capital de Trabajo del año 2008 terminó con un indicador del 30 % sobre las ventas (32 % en 2007); 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.

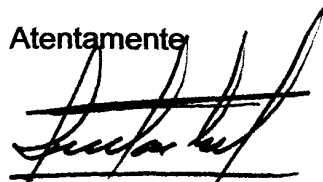
Como hemos mencionado en ocasiones anteriores la compañía ha hecho un trabajo intenso en el Sistema de Gestión certificado con las Normas ISO 9001:2000, gestión de calidad, ISO 14001:2004, gestión ambiental y OHSAS 18001:1999, sistema administrativo de seguridad y salud ocupacionales, y ya estamos trabajando para la re certificación con la nueva versión de las Normas ISO 9001:2008 y OHSAS 18001:2007; en este año alcanzamos una calificación del 91 % en el cumplimiento del proceso SunCare y estamos esperando la confirmación de la Corporación para la certificación de este proceso a nivel corporativo pues hemos cumplido con los requisitos para ello. La gestión ambiental de la compañía ha recibido reconocimientos a nivel nacional y local; 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. En 2008 el Distrito Metropolitano de Quito editó un libro titulado "BUENAS PRACTICAS AMBIENTALES 2008" en donde incluye a nuestra compañía como una de las empresas que más se han preocupado por la gestión ambiental.

En el año 2006, 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. Este proceso está totalmente implementado y ahora la compañía con análisis de gestión de riesgos en todos sus procesos. 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