CIPLAST ECUADOR S.A.

Quito, Abril 3/ 2018

Señores

CIPLAST ECUADOR S.A.

Ciudad

Respetados Accionistas:

El 2017 fue un buen año, un portafolio de 18 clientes regulares , el cambio de gobierno y retiro de aranceles , fortaleció la economía y nuestras ventas comparadas con el año 2016 incrementaron en un **24.7%.**

El negocio continúa con un 96,00% en tintas, los rubros referentes a comisiones por parte de Zeller y otras empresas forma el otro 4.00%. Finalizamos el año con 18 clientes activos sin tomar en cuenta los que compran directamente a Zeller y que esporádicamente nos piden cuando están sin inventario. Las nuevas empresas que se trabajaron dieron buenos resultados y hoy son clientes fijos como Senefelder, W A Etiquetas y DVT Ecuador.

La alianza con Printum de Colombia reportada en el Informe del año anterior no dió resultados positivos, en Ecuador existe una buena oferta de barnices UV y con precios competitivos.

Nuestra meta en el 2018 es de $ 300,000.00 y seguir bajando el costo de venta a un 60%.

Se seguirá en la búsqueda de nuevos clientes de buen tamaño, es el caso de Papelesa en Guayaquil una de las cartoneras más grandes del país quien se incorpora al mundo de la impresión flexográfica.

Por el crecimiento en inventario se invertirá en el 2018 la ampliación de la bodega de tintas UV.

Teniendo en cuenta las alianzas realizadas en Ciplast Peru con multinacionales, se podría aumentar el portafolio participando de ellas en Ecuador.

De la utilidad generada en 2016 se repartió entre los socios la cantidad de $ 10.000 tal como se estableció en la Junta del año 2017. Ciplast Ecuador no tiene deudas, únicamente las que genera por el pago de facturas para su funcionamiento.

Queda como recomendación para el próximo año 2018, que se analice el tratamiento contable del ISD.

Se estudiará la contratación de algún comercial para el apoyo de la gestión.

Agradezco, a ustedes señores accionistas el haberme prestado su apoyo y su confianza.

MARTHA ESTRADA DOMINGUEZ – Gerente General