



ideplast

**INFORME DEL GERENTE GENERAL DE IDEPLAST CIA. LTDA. A LA
JUNTA GENERAL
DE ACCIONISTAS SOBRE LA MARCHA DE LA COMPAÑÍA DURANTE EL
EJERCICIO ECONOMICO 2007**

En cumplimiento a las normas vigentes, me permito presentar a los señores accionistas el informe de labores correspondiente al ejercicio económico con cierre al 31 de Diciembre de 2007.

ENTORNO ECONOMICO

Durante el año el precio del petróleo se mantuvo en niveles históricamente los más altos, en beneficio del país por sus ingresos a la caja fiscal, de igual forma las remesas de los inmigrantes han contribuido en la economía.

El año anterior con el nuevo gobierno y su dedicación a los procesos electorales para la realización de la Asamblea Constituyente ha mantenido a la economía en incertidumbre lo que influyó en un crecimiento del PIB en apenas 2,65% y la inflación se ha incrementado a 3,22% para el año, según datos del Banco Central. La inversión extranjera el año pasado fue de USD 178 millones, la más baja desde el 2002.

Las perspectivas para el 2008 están marcadas por la incertidumbre debido a la injerencia de la política en todos los campos y particularmente en la economía. Las inquietudes sobre la nueva carta política y el manejo de la Asamblea a través de mandatos, algunos de ellos sin un análisis profundo de ninguna manera crean confianza para la inversión.

Modificaron mediante una ley de "equidad" los temas tributarios, el respectivo reglamento se expidió a los 5 meses. A inicios de año se derogaron los aranceles para materias primas entre otros, pero nuevamente se los ha reincorporado a pesar que se permite un diferimiento. Se vislumbran cambios en el área laboral y seguridad social. Todas estas interrogantes mantienen en zozobra al sector empresarial.

ANALISIS DE OPERACIÓN

En abril se iniciaron las actividades de la empresa en todos los campos, producción, despachos, facturación. Un factor sin lugar a dudas favorable fue la transición de los clientes de Fupel Cía. Ltda. para ser atendidos por nuestra empresa, en la mayoría de los casos no hubo ninguna dificultad en el cambio, se enviaron escritos suscritos por las dos empresas para evitar cualquier duda, tanto a clientes como a proveedores

Las ventas netas en el año 2007 alcanzaron la suma de USD 2.398.192, el costo de ventas alcanzó USD 2.074.486.04 lo que nos ha permitido marginar una utilidad operacional antes de participación de los trabajadores de USD 324.433.38 que constituye el 15 % sobre las ventas de productos terminados (USD 2.121.594.83).

A pesar de las permanentes alzas registradas en los precios de las materias primas durante el ejercicio fiscal, sin que hayamos podido trasladar en su magnitud estos incrementos de costo a los precios de venta han permitido realizar una gestión positiva.

ANALISIS DE LA SITUACIÓN FINANCIERA

El total de los activos en el año 2007 asciende a USD 2.443.615.72 de los cuales USD 631.005.78 al rubro cuentas por cobrar, los inventarios alcanzan la cifra de USD 345.105.48 y los activos fijos a USD 1.127.997.52, los Pasivos Corrientes se sitúan en la suma de USD 1.868.657.

ADMINISTRACION Y VENTAS

Este primer año ha demandado un gran esfuerzo por la incorporación de un nuevo programa de contabilidad, SIIGO y la necesidad de digitar todos los respaldos que originalmente fueron elaborados en otros programas, pero al momento contamos ya con una valiosa herramienta que nos permite determinar costos de cada item producido.

Durante el año 2007 contamos con 12 vendedores y agentes distribuidores, Plastisol, Globalplast, Quimelia, Fastplast y Aseflex para lograr una mejor cobertura.

Cabe mencionar que por la situación del país, una economía contraída con un mercado restringido cada día más, la política y las elecciones con su alta cuota de incertidumbre han complicado la comercialización que se ha vuelto muy competitiva y difícil, pero sobretodo la recuperación de cartera se ha constituido en una tarea compleja y permanente.

En el 2007 el precio del petróleo a nivel internacional ha alcanzado los precios históricamente más altos, llegando a la barrera de USD 100 por barril y con tendencia a la alza, esto incide directamente en el costo de las materias primas. Esta situación nos obligó a trasladar aunque de manera paulatina el incremento de los precios de venta, política que no siempre es aceptada por los clientes y conduce a un retroceso o postergación de las ventas.

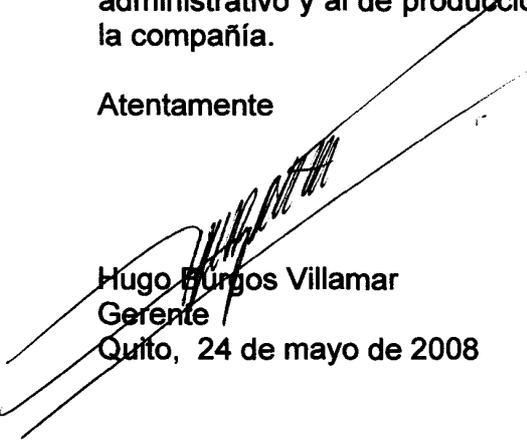
En noviembre de 2007 se logró contactar a la empresa Cargo Lines de Francia para realizar negocios con la República de Cuba, lo que abre perspectivas de exportar productos a un mercado muy competido pero con volúmenes atractivos que permiten optimizar la producción.

Continuaremos con la política de mejorar los precios de venta para obtener una mejor rentabilidad, cuidando constantemente mantener a nuestros clientes a través de un eficiente servicio y calidad de productos.

En la compañía velamos por el cumplimiento de las normas de propiedad intelectual y derechos de autor, particular atención damos a los documentos, artes, cyreles, trabajos terminados impresos de nuestros clientes y su respectiva conservación.

Para concluir, deseo expresar mi agradecimiento a los señores socios y en particular al señor Sameer Zaidan por el apoyo y guía permanentes, al personal administrativo y al de producción por la colaboración para la buena marcha de la compañía.

Atentamente



Hugo Burgos Villamar
Gerente

Quito, 24 de mayo de 2008