

INFORME DE ACTIVIDADES Y RESULTADOS DEL EJERCICIO ECONOMICO 2007, QUE PRESENTA LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS

En concordancia a lo estipulado en la ley de Compañías, en los Estatutos de la Empresa, Pongo en consideración de la Junta General de Socios, el presente informe que resume las principales actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2007.

Situación General.-

Durante el año 2007, la compañía desarrollo sus actividades en un escenario macroeconómico marcado principal por la incertidumbre político-económica, producto de los cambios políticos propuestos por el nuevo gobierno lo que llevo al país y al aparato productivo a desacelerar sus proyectos de inversión tomar un compás de espera hasta tener mejores perspectivas de lo que vio reflejado en el crecimiento del PIB en un porcentaje del 2,65% (1) sustentado en decrecimiento del PIB Petrolero en 9.8% y un crecimiento del IBP no petrolero del 4.4%, uno de los más bajos de América Latina, y una inflación acumulada del 3.32%(2). Lo que demuestra en cifras que macro económicamente el año 2007 es uno de los de peor desempeño desde que el Ecuador adopto la dolarización como sistema cambiario.

En lo relacionado al sector gráfico podemos decir que el año 2007 no fue tan desastroso como en otros sectores de la economía registrando un crecimiento de un 13.24%(3), estimado con base a las cifras de importaciones de materias primas para el sector al pasar del 49.552.140 a 57.116.240, empujado por el crecimiento y ampliación de nuevas plantas de producción y por los procesos electorales que vivió el país durante este año, que incremento la demanda de papel a nivel general. En lo relacionado al papel autoadhesivo principal línea de nuestra compañía las importaciones de materias primas prácticamente se mantienen iguales entre los años 2006 y 2007 notándose un crecimiento únicamente en lo que toca a películas y materiales plásticos autoadhesivos.

	2004	2005	2006	2007	
ARCLAD	513,842	430,061	718,250	719,661	100%
ANDIPAPEL	137,024	232,343	313,935	349,317	111%
W.A. ETIQUETAS	231,365	245,779	190,530	320,538	168%
ETIFLEX	125,218	172,439	304,772	289,058	95%
TRILEX C.A.	142,617	323,866	228,788	273,356	119%
MULTINEG	204,255	201,683	221,818	181,441	82%
ARROVIECH	193,996	165,346	204,546	154,472	76%
PALMAPLAST	69,395	104,042	89,837	67,527	75%
PROPANDINA		40,802	55,056	66,550	121%
CONAPLAS	107,860	245,037	111,510	59,028	
GOMBU	47,838	32,165	39,818	50,780	128%
REPALCO	23,225		14,883	45,570	306%
MATERPACKIN		32,240	6,782	40,718	
MATALLANA			22,853	37,922	166%
FLEXIPLAST	15,298	32,531	21,637	21,670	100%
CONSTRULIVIANOS			13,225	9,717	73%
DILIPA			7,131	5,880	82%
MEGA IMPORT			68,501		
ENGOMA	34,308	32,165	27,095		0%
CIERPRONTI			7,148		0%
INDUALFA	85,209	27,262			
Total	2,078,852	2,497,338	2,833,090	2,846,613	100%

Fuente Boletín de Prensa 155 Banco Central del Ecuador

Fuente INEC Boletín Ecuador en Cifras diciembre 2007

Fuente Banco Central del Ecuador

DESARROLLO DEL PLAN 2007.-

Las actividades desarrolladas durante el ejercicio fiscal 2007 las podemos resumir en tres áreas principales, Administrativa, Comercial y Financiera

Área Administrativa:

El objetivo principal se orientó al fortalecimiento de los procesos de control interno de la compañía y a consolidar los cambios iniciados en el año 2006. Para cumplir con este objeto se continuó con el contrato con la compañía Consulting & Tax, para la revisión periódica de los sistemas y procesos de control interno tanto administrativos, financieros y tributarios, que asegurará a la administración la correcta aplicación de los preceptos de control, este trabajo se vio reflejado en informes trimestrales que fueron entregados a esta gerencia y analizados en los diferentes directorios que se llevaron a cabo, donde se tomaron las decisiones necesarias para solucionar los y, que en hoy en día nos permiten decir que contamos con procesos y procedimientos altamente confiables para la operación de la compañía. Nuestro siguiente esfuerzo irá encaminado a la documentación de dichos procedimientos, hasta conseguir un sólido compendio de instructivos que futuro permitan a la empresa el optar por calificaciones y certificaciones de calidad.

En el área societaria se logró terminar con el proceso de actualización de los libros societarios de la compañía, principalmente en lo que tiene que ver con el libro de acciones y transferencias de acciones que se encontraba desactualizado desde el año 1998 fecha del último aumento de capital. En los actuales momentos podemos decir que existe una total concordancia entre los registros del organismo de control como en los libros de la compañía. El siguiente paso será proceder a anular los títulos emitidos en la actualidad y emitir nuevos títulos valores con los asignaciones reales que posee cada socio en la actualidad.

A partir del segundo semestre del año 2007 iniciamos un proceso de reingeniería laboral en la búsqueda de mejorar el perfil de los cargos y las funciones establecidas hasta ese momento y lograr potenciar las competencias de nuestros colaboradores asignados a dichas funciones. Este proceso nos llevó en primera instancia a realizar un cambio en el área Financiera-Contable, y cambiar el sistema de contratación externa, a la incorporación de un profesional a tiempo completo.

Esta responsabilidad recayó en la Lcda. Rosario Fraga profesional de amplia experiencia en el manejo administrativo-financiero-contable en grandes empresas del país. La principal tarea encomendada a la Lcda. Fraga fue la evaluación de la carga laboral para cada colaborador y el análisis de cada función a fin de detectar posibles desalineamientos en los procesos y procedimientos que pudieran estar limitando el flujo normal de las tareas e impidiendo el potenciar las capacidades de nuestros colaboradores. Una vez hecho este análisis se procedió a reorganizar las funciones de cada persona y a reevaluar las competencias necesarias para cada nueva función y con base en este análisis se reasignaron nuevas tareas a nuestros colaboradores y en otros casos se procedió a buscar nuevos profesionales para esos cargos. Actualmente contamos con una estructura administrativa que nos permite operar con la oficina principal en Quito, y una sucursal comercial en Guayaquil. Desde la oficina de Quito, se controlan las bodegas en In Log tanto de Guayaquil como de Quito, se factura las ventas de los clientes de las dos sucursales y se coordinan las entregas. En este año debido al incremento de las transacciones de la sucursal Guayaquil, crearemos autonomía en la gestión y administración de las actividades de la sucursal, permitiendo la facturación propia, manteniendo la administración del inventario en Inlog, para un control cruzado de la información.

Área Comercial:

El desarrollo de la estrategia en el área comercial durante el año 2007, se vio decididamente afectada por dos hechos que marcaron, en ese momento y para el futuro la forma como se venía concibiendo el negocio en Arroviech. El primer hecho fundamental fue la decisión de nuestro principal y único proveedor Avery Denninson Colombia, de restringir el crédito a nuestra compañía obligándonos a ajustar nuestro nivel de endeudamiento y por ende nuestra capacidad de compra en una primera instancia de 350.000 dólares a 250.000 dólares y, durante este proceso de ajuste llevarnos a bajar la deuda a \$111.034 dólares al 31 de diciembre del 2007.

El Otro hecho que marco el desarrollo de la estrategia comercial de nuestra compañía durante el 2007, fue la decisión de nuestro principal cliente Materpakín de importar directamente la mayoría de sus materias primas, y dejar de comprar localmente. Para Arroviech esta decisión es un golpe fuerte a sus resultados por la alta dependencia que tenemos de las compras que nos hace Materpakín quien hasta el 2006 represento el 48% de las ventas en la actualidad es el 40% lo que en la practica representa alrededor de \$90.000 dólares al año menos de ventas netas.

Para evitar un debilitamiento de la situación comercial de la empresa, recurrimos a varias estrategias en las cuales podemos detallar, la apertura de nuevos proveedores que pudieran mejorar nuestro portafolio de productos al mercado y nos permitieran diversificar la dependencia que teníamos exclusivamente de Avery, lo cual se convirtió en muy riesgoso para nosotros.

En primera instancia, logramos un acuerdo con Autoadhesivos Paraná de Brasil, para distribuir su marca Colacril en el Ecuador, con lo cual conseguimos ampliar la oferta de adhesivos y conseguir un distinguo en calidad sobre la oferta del material Colombiano al tener materiales de similar desempeño tanto en hojas como en rollos.

Sabemos que el posicionamiento de una nueva marca en el mercado, toma algún tiempo hasta que los clientes conozcan el producto lo prueben y tomen confianza de la calidad y del abastecimiento; hemos pasado ya la primera prueba y estamos seguros que en este año podremos consolidar la oferta de producto de Colacril, como una opción valida en el mercado y una alternativa en calidad a la oferta de materiales autoadhesivos de Colombia. Nuestra intención es mantener la marca JAC de Avery como la principal marca en nuestro portafolio, siempre y cuando las condiciones de Avery para Arroviech sean claras y favorables a fin de atender el mercado ecuatoriano con su producto.

Adicionalmente, a los materiales de Colacril en este año conseguimos incorporar una línea de materiales no autoadhesivos, termosensibles y autocopiativos en hojas y rollos, que nos permitieron explorar otros mercados y ampliar la oferta de estos productos en algunos clientes de Flexografía. Estos materiales no autoadhesivos, representan en la actualidad un 10% de las ventas totales de papel. Esperamos en este año estabilizar la provisión de estos materiales y ampliar la oferta de los mismos a mercados nuevos como el mercado de formas continuas y rollos para POS, donde la mayoría de usuarios importan directamente por la falta de una oferta local continua y permanente.

Otra línea en la cual hemos crecido considerablemente es la tintas base agua para Flexografía de nuestro proveedor Water Ink. Con ellos tuvimos una capacitación a nuestra fuerza de ventas durante el año 2007 y adicionalmente hicimos un trabajo de campo visitando algunos clientes que ya atendíamos y otros en los que buscamos ingresar con este tipo de producto.

El resultado de este trabajo se vio reflejado en el incremento de las ventas en este rubro y posicionamiento de Arroviech como principal proveedor de tintas; el caso más importante es el de la compañía Trilex en Guayaquil, quienes a partir de noviembre del 2007 están cambiando toda su producción de etiquetas impresas con tinta base solvente a imprimirlas son tintas base agua vendidas por nosotros.

ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA.-

Los resultados económicos arrojados por la compañía durante el año 2007 son los siguientes:

INGRESOS	Consolidado	Variación
Venta de Papel Autoadhesivo	8 52.322,07	81,35%
Venta de Tintas	1 07.327,09	10,24%
Venta de Papel No Autoadhesivo	8 5.034,32	8,12%
Venta de Otros Artículos	1 08,50	0,01%
Otros Ingresos	2.992,43	0,29%
Total Ingresos	1 .047.784,41	100,00%
COSTOS Y GASTOS	Consolidado	Variación
Costo de Ventas	796.836,36	76,05%
Devolución Ventas	32.084,82	3,06%
Descuento en Venta	2.517,52	0,24%
Gastos de Administración	47.057,44	4,49%
Gastos de Ventas	38.613,00	3,69%
Gastos Operacionales	69.826,30	6,66%
Gastos Generales	12.275,35	1,17%
Otros Egresos	482,07	0,05%
Total Egresos	999.692,86	95,41%

Cabe añadir que los índices financieros más relevantes son:

Índice de liquidez

Razón Corriente = Activo Corriente / Pasivo Corriente **1.74**

Índice de endeudamiento

Índice de Endeudamiento = Pasivo Total / Activo Total **76%**

Razón de Patrimonio sobre Activo Total

Patrimonio a Activo Total = Patrimonio / Activo Total **0.24**

Capital de Trabajo

Capital de Trabajo = Activo Corriente - Pasivo Corriente **230,485.13**

Mayor detalle de estos índices se podrán conocer en el informe de comisario.

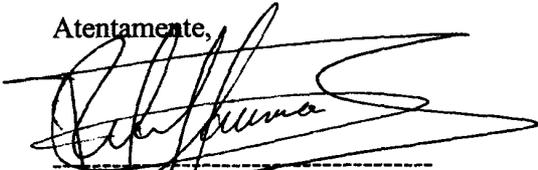
De lo anterior se desprende, que la compañía Arroviech mantiene una posición económica y financiera saludable, ofendiendo seguridad a los empleados, clientes y accionistas y que a pesar de las dificultades comerciales detalladas los resultados económicos del año 2007 son favorables.

CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS.-

La Compañía decreció en el volumen de ventas con relación al año anterior, en un 15% al ubicarse en \$1.044,791.98, mejorando su margen de contribución en un 3% neto y sus gastos operativos se en el orden 16% con un valor total de \$168.254,16 dando como resultado una utilidad neta antes de participación e impuestos de \$48.091.55 equivalente al 4,60% sobre el total de ingresos.

Todo esto cuanto puede informar de la operación y resultados del ejercicio del año 2007.

Atentamente,



Ing. Richard Herrera Campos
GERENTE GENERAL