

630

**INFORME ANUAL DEL GERENTE GENERAL
A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS
EJERCICIO 2.006**

ENTORNO EMPRESARIAL

En el año 2.006 los principales indicadores macroeconómicos fueron: inflación 2,87%; crecimiento del PIB en un 4,3% insuficiente para alcanzar tres objetivos: dar trabajo a los nuevos trabajadores, disminuir lentamente el desempleo existente, y aumentar el nivel de ingreso de los ecuatorianos; la tasa de interés activa referencial 9,86% y tasa máxima convencional 13,16%.

OBJETIVOS PREVISTOS Y GRADO DE CUMPLIMIENTO ALCANZADO

Los objetivos planteados por la administración de Plastex S.A. para el año 2.006 fueron:

1. Simplificar las operaciones en toda la organización a través de una nueva revisión de los procesos y redefinir claramente las áreas de responsabilidad.
2. Reforzar el uso del EPS en la construcción, para esto se diseñará nuevos servicios y productos dedicados para los constructores (legos, paneles, sistemas de losa); también se invertirá en propaganda, publicidad, página w.e.b y se contratará un gerente de producto.
3. Incursionar en un proyecto inmobiliario.

Objetivo No. 1 Grado de cumplimiento

Este objetivo se cumplió en forma parcial, se revisaron algunos procesos e implementaron sistemas de comunicación, los resultados fueron: mejorar la coordinación entre las áreas, reducir de 96 horas a 48 horas el tiempo de respuesta a los clientes, eliminar actividades duplicadas y unificar el uso de la información.

Objetivo No. 2 Grado de cumplimiento

En la línea de la construcción el ingreso de la Mutualista Pichincha como usuaria del producto paneles de EPS en sus proyectos de vivienda han contribuido a que los constructores conozcan y se interesen por los paneles pues consideran que mejoran los rendimientos de tiempo y limpieza en las obras. En el año hemos comercializado dos proyectos usando el canje de departamentos como la forma de pago.

Línea de EPS styroplan:

En el negocio del styroplan, las ventas decrecieron en dólares en un 2% y en volumen en un 1% comparadas con el año 2.005. En esta línea de negocios en el 2.006 en dólares fueron de US \$ 1'866.422 y 397 TM en volumen comparadas en el 2.005 con ventas de US \$ 1'895.230 y 394 TM totales.

En la línea de moldeo las ventas del año 2.006 fueron ligeramente superiores comparadas con el año 2.005 en un 2% en dólares y en un 6% en volumen pasando de US \$ 926.260 a US \$ 949.241 y de 176 TM a 186 TM respectivamente. Los nuevos productos fueron las cornisas y semillero.

En la línea de bloques (planchas y bloques) las ventas se redujeron en un 7% de US \$ 659.732 en el 2.005 a US \$ 614.073 en el 2.006 y en volumen crecieron en un 7% de 123 TM a 132 TM.

La línea de construcción en el año 2006 las ventas disminuyeron en un 4% pasaron de US \$ 309.238 en el año 2005 a US \$ 297.690 en el año 2006. El nuevo producto paneles de poliestireno con malla electrosoldada represente el 34% del total de las ventas en esta línea.

En volumen perdimos un 29% comparadas las 98 TM del año 2005 con las 76 TM del año 2006.

Línea de inyección polietileno:

En el negocio de inyección; las ventas totales fueron de US \$ 274.057 las ventas disminuyeron en US \$ 783.757 comparadas con el año 2005. Este negocio represento el 13% del total de las ventas de la empresa.

Es importante señalar que los principales clientes AMBEV y EBC Coca Cola no realizaron compras significativas de jabs plásticas porque sus nuevos productos estan enfocados al uso del PET.

Al cierre del año 2006 el cliente Ambev que tiene a su favor un saldo de US \$ 236.522 producto de anticipo entregado a Plastex para la fabricación de jabs plásticas en el año 2004 cuyo negocio fue rescindido por Ambev en marzo del año 2005.

Objetivo No. 3 Grado de cumplimiento

En el año 2006 se realizaron todas las gestiones a fin de incursionar con el proyecto inmobiliario "La Metrópoli" a ser construido en los terrenos actuales de Plastex S.A., a lo largo del año contratamos a la empresa Solidez Inmobiliaria para que realice la Planificación y diseño del proyecto, a la Inmobiliaria "La Coruña" para que se encargue de la comercialización y otros profesionales para realizar los estudios necesarios (topográfico, análisis del suelo, estructural, hidrosanitario, eléctrico, impacto ambiental).

El diseño arquitectónico parte de la idea de generar 8 bloques de departamentos que llegan a un total de 396 unidades de 69 m2 cada uno. La urbanización de los bloques permite generar áreas verdes que se convertirán en verdaderos paseos peatonales. Con 446 parqueaderos; 50 estacionamientos de visitas exteriores, 150 estacionamientos exteriores, 246 parqueaderos subterráneos divididos en dos plazas subterráneas y con áreas verdes y recreativas de 5.270 mt2.

Al cierre del año 2006 contamos con todos los estudios realizados, el proyecto de pre-factibilidad del proyecto y se iniciaron las ventas.

ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN ECONOMICA Y FINANCIERA

Las ventas netas totales de la empresa fueron de US \$ 2'155.436 comparadas con las del año 2005 disminuyeron en un US \$ 1'040.874 esto es un 48% explicada por la paralización de ventas en la línea de inyección.

En el año 2006 del total de las ventas generadas por la empresa la línea de styroplan representaron el 87% de las ventas y el 13% la línea de inyección.

El costo de ventas de los productos vendidos en el negocio de styroplan representó el 68% en relación a las ventas y el 87% en el negocio de inyección del polietileno.

La utilidad anual del ejercicio antes de la participación a los trabajadores e impuestos es de US \$ 106.463. El 15% de participación a los trabajadores es de US \$ 17.063 y el 25% de impuesto a la renta es de US \$ 24.171.

Aún cuando las ventas en el año 2006 el margen de utilidad fue de un 5% esto significa que la empresa controla los gastos y costos.

Al 31 de diciembre del 2006 los activos totales de la empresa se incrementaron y los pasivos

totales disminuyeron. Los activos fijos representan el 57% del total de los activos de la empresa y en el año 2006 incrementaron en US \$ 68.460 por inversiones realizadas en moldes.

Los pasivos de largo plazo crecieron en un 8% comparados con los del año 2005, esto obedece al incremento US \$ 88.181 de la reserva por Jubilación Patronal. La empresa cuenta con 27 jubilados patronales al cierre del año.

PROPUESTA SOBRE LOS RESULTADOS DEL EJERCICIO 2.006

Es mi sugerencia que de los resultados del año 2006; la utilidad líquida anual US \$ 65.229 luego de la provisión del 15% a trabajadores y del 25% de Impuesto a la renta, en su totalidad sirvan para fortalecer la situación patrimonial de Plastex S.A. y sean transferidas a la cuenta de utilidades no distribuidas.

RECOMENDACIONES PARA EL EJERCICIO ECONÓMICO 2.007

Para el ejercicio 2.007, es mi recomendación:

1. Rediseñar el negocio en Guayaquil sea a través de la adición de nuevos distribuidores o asumiendo Plastex S.A. la operación total a un costo bajo.
2. Planificar y ejecutar en forma parcial el cambio de la fábrica a las nuevas instalaciones
3. Resolver las cuentas pendientes con los clientes AMBEV y EBC.

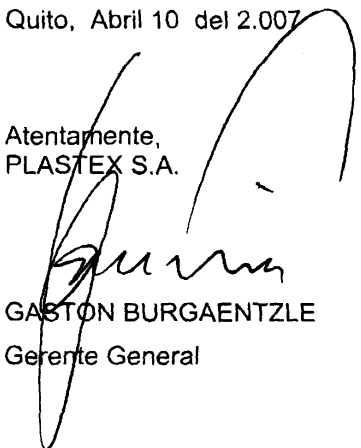
DISPOSICIONES DEL DIRECTORIO Y DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

En el ejercicio económico 2.006, la administración ha acatado las recomendaciones y disposiciones del Directorio y de la Junta General de Accionistas que en todos los casos estuvieron orientadas al acatamiento de las disposiciones legales y societarios, al cumplimiento de metas y objetivos estimados, al mejoramiento de la posición financiera y a la búsqueda de estrategias tendientes al crecimiento económico y estructural de la Compañía.

Agradezco a los Señores Accionistas la confianza que me han dispensado durante el ejercicio económico 2.006

Quito, Abril 10 del 2.007

Atentamente,
PLASTEX S.A.


GASTÓN BURGAENTZLE

Gerente General