

## INFORME DE ACTIVIDADES POR EL PERIODO 2007

Puntos a cubrir en este informe:

- 1) Entorno del país
- 2) Principales actividades de la empresa durante el 2007
- 3) Presentación y explicación de los estados financieros de la empresa
- 4) Principales metas de la empresa para el año 2008



### Entorno del País

El 2007 estuvo marcado por ser un año de campaña política emprendida por el presidente de la república con 2 elecciones en las que tuvo un amplio respaldo del electorado, confirmando así su alto nivel de aprobación y simpatía por parte de la mayoría de electores.

En un año el presidente ha logrado dismantelar a toda oposición y consolidar su liderazgo, logrando una mayoría absoluta en la asamblea constituyente de plenos poderes. Actualmente cuenta con todas las herramientas políticas para hacer el cambio profundo que ha ofrecido en su campaña, como ningún presidente en la era democrática las ha tenido.

Los últimos meses del año estuvieron marcados por el inicio de labores de la asamblea constituyente, que inicio con funciones netamente legislativas, es así que hacia finales de año con mucha celeridad aprobó la nueva ley de equidad tributaria.

Al cumplir el primer año de mandato el gobierno mantiene índices de aprobación y credibilidad muy altos (57 y 48 %), aunque muestra una tendencia a la baja, pues en 3 meses ha bajado 20 puntos de cuando estuvo en su punto más alto. (Datos de Cedatos Gallup)

El crecimiento económico del país en el 2007 fue muy bajo llegando apenas al 2.65% siendo este uno de los mas bajos en Latinoamérica. Este bajo desempeño económico del país se debió principalmente a la caída de la producción petrolera, lo que evidenció la debilidad productiva y administrativa de Petroecuador. Todo esto sumado al discurso político del gobierno ha repercutido en baja inversión extranjera y un nivel de riesgo soberano que se mantiene muy alto bordeando los 650 puntos, y que en un momento llego a pasar de 800 puntos, siendo uno de los más altos del mundo.

Sin embargo de esto el crecimiento económico no petrolero fue aceptable, es así que se tiene datos de crecimiento favorable por sectores como se muestra en la tabla a continuación:

SECTOR	CRECIMIENTO
AGRICULTURA (Banano, Café, Cacao)	4.90%
GANADERA	4.80%
MANUFACTURA	4.60%

ELECTRICIDAD Y AGUA	7.50%
CONSTRUCCION	4.50%
<b>SERVICIOS:</b>	
COMERCIO	5.00%
TRANSPORTE	5.00%
INTERMEDIACION FINANCIERA	9.00%
GUBERNAMENTALES	5.20%

\*Fuente BCE

Afortunadamente para el Ecuador estos sectores son los mayores generadores de empleo en el país lo que ha permitido no caer en una recesión económica, ni que los índices de desempleo se incrementen.

Se mantiene la expectativa de nuevas leyes (mandatos) que están por aprobarse en la asamblea constituyente, entre las que se destacan la de justicia financiera, laboral y antimonopolios.

Ha llamado la atención en los primeros días del presente año, que el presidente ha retomado con más fuerza sus críticas al sistema de dolarización, un tema en el que existe un gran acuerdo nacional de su beneficio. Esto ha llevado a una serie de rumores y especulaciones, de que el objetivo a mediano plazo del gobierno es regresar a una moneda nacional, lo que crearía una gran incertidumbre económica y financiera en el país con desenlaces imprevisibles.

Sin duda el año 2008, como lo ha anunciado el presidente va a ser otro año de gran confrontación política, y con al menos dos citas electorales. Dependerá mucho de la actuación de la asamblea que los niveles de aceptación y popularidad del gobierno se mantengan altos para que pueda obtener nuevamente triunfos electorales en las contiendas que están por venir.

En el campo económico existe mucha incertidumbre de cómo afectaran todas estas leyes que se han aprobado y están por aprobarse, por lo que se prevé nuevamente el 2008 un año con bajo crecimiento y baja inversión.

### **Principales actividades de la empresa durante el año 2007**

En el año 2007 la empresa tuvo un incremento de ventas del 17.24% respecto al periodo 2006, logrando ventas por \$17'986.146 sobrepasando en 6% lo presupuestado para el año.

En el Anexo 1 presentamos un cuadro con nuestras ventas por rubro, su participación sobre las ventas totales, y su crecimiento respecto al 2006. Como se puede observar existen crecimientos importantes en varios rubros, pero se destaca de sobremanera película agrícola con un crecimiento de 89% y exportaciones con 38%.

En el mes de Julio '07 se adquirió una nueva impresora Flexográfica 8 colores "Gearless" de última generación a la empresa UTECO de Italia. El costo de este equipo fue de 933.000 euros CFR, y se prevé que entre en operación en Abril del 2008. Esta maquina nos permitirá incrementar nuestra capacidad de impresión CI en un 80%, con lo que dispondremos de una capacidad adicional de venta de USD 7 millones aproximadamente, pues actualmente nuestro cuello de botella estaba centrado en este proceso. Con la compra de esta maquina y sus accesorios mantenemos la política de reinvertir en activos productivos el valor de la depreciación anual. Adicionalmente en el 2008 se termina la depreciación del primer lote importante de maquinaria por lo que esta incorporación no incrementara notablemente el gasto de depreciación.

Los precios de la materia prima Polietilenos se han mantenido al alza durante el 2007, confirmando así la tendencia que se ha visto en los últimos años, acompañado del incremento del petróleo. La tendencia de precios internacionales (fuente Iscis) en los que se aprecia un incremento anual entre el 17 y 25%.

Este incremento nos forzó a incrementar precios a nuestros clientes, sin embargo la proporción de incremento no fue la misma, por lo que se trabajó en mejorar la productividad y optimizar costos de producción para poder cumplir con las metas de rentabilidad trazadas.

El 2007 fue el primer año de operación de la central Hidroeléctrica Calope de ENERMAX, empresa en la que Flexiplast tiene un a participación del 13%. La empresa presento una rentabilidad neta de \$2'369.444, y se espera que para el 2008 esta supere los 3 millones. Sin embargo debido al sector estratégico para el gobierno en el que se desarrolla existe mucha incertidumbre sobre el nuevo marco jurídico que afectara al sector eléctrico.

El sistema de calidad de nuestra empresa ISO 9001:2000 pasó sin inconveniente su auditoria externa anual de seguimiento y se encuentra operando correctamente.

Se procedió a hacer una reestructuración del área comercial, conformando una estructura horizontal dividida en tres áreas: Ventas, Back Office y Mercadeo. Esta nueva estructura vino acompañada con la redefinición de funciones, procedimientos y el desarrollo de un nuevo esquema de incentivos variables de acuerdo a resultados individuales.

Para llevar un mejor control y seguimiento del servicio a nuestros clientes se instalo un sistema CRM (*Customer relationship manager*) de la empresa *Goldmine*. Este *software* que nos permite llevar un registro central, por cliente de todos los contactos realizados vía e-mail, reportes de visitas, notas sobre llamadas telefónicas, etc. Además permite manejar todos los proyectos nuevos, asignar tareas a terceros, controlar cronogramas y tiempos de respuesta y administrar Quejas y Reclamos. Esperamos con este sistema mejorar la atención de requerimientos de nuestros clientes.

Se desarrollo también un nuevo sistema de presupuestación con el objetivo de contar con una herramienta que permita llevar el control presupuestario mensual por cliente, por gerente de cuenta, por tipo de producto y por nuevos prospectos.

En el ámbito laboral se mantiene un ambiente de trabajo adecuado, y el desempeño de la mayoría del personal es satisfactorio. En la empresa laboran 215 personas al 31/12/2007.

### **Presentación y explicación de los estados financieros de la empresa.**

Adjuntamos estados financieros Auditados con sus respectivas notas para su revisión.

El activo corriente tuvo un incremento de USD 800.172, un 9.85% respecto al 2006.

El activo fijo tuvo un decrecimiento de USD 481.277. Este decremento se dio debido a que la depreciación fue superior a las incorporaciones de activos realizadas en el periodo, lo cual probablemente se compensara en el 2008 con el arribo de la nueva maquina.

El rubro "Otros activos" tuvo un decremento de USD 14.904, debido a amortizaciones del nuevo sistema JDE que empezó a operar a fines del 2006.

El activo total tuvo un incremento de USD 303.991, equivalente a un 1,96%.

El pasivo corriente, tuvo una reducción de USD 1'504.972 equivalente a 16.43%, El pasivo largo plazo se incremento en USD 850.000 y el pasivo total tuvo una reducción de USD 654.972.

En el balance de resultados se puede observar ventas netas por USD 17'986.146, un 17,24% sobre el 2006.

El costo de ventas fue de USD 14'081.702, un 78.29% sobre las ventas. Este se ha mantenido alto debido al elevado costo que han mantenido las materias primas de plástico.

El período acumuló una utilidad neta de \$1'450.589 equivalente al 8.07% de las ventas, lo que representa un incremento de 85% (2.95 puntos sobre ventas) sobre el periodo 2006.

### **Principales metas y actividades previstas para la empresa en el año 2007**

El presupuesto de ventas para el 2008 propone un crecimiento del 30% llegando a un valor de USD\$ 23.400.000 millones. En este escenario, para el 2008, se considera un incremento aproximado de el 8% de precios que se esta implementando durante el primer trimestre, y considera el supuesto que no existan incrementos en los precios importante de las resinas que nos lleve a incrementos de precios adicionales.

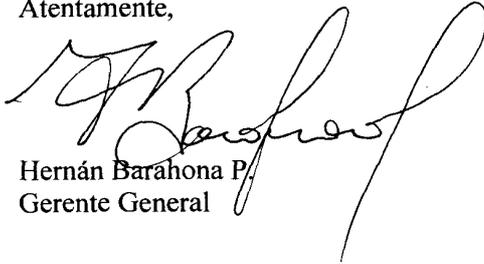
El incremento considera una mayor producción con la nueva capacidad instalada. Para esto se están abriendo nuevos mercados tanto en el país como de exportación. La

depreciación del dólar ante monedas de la región como el peso y el sol, nos permiten ser muy competitivos en estos mercados. También se considera un incremento importante en el mercado de Flores puesto que vemos un fortalecimiento importante del sector, y una menor competencia de los proveedores Colombianos.

Para el 2008 se tiene previsto comprar una nueva línea de producción de bolsas camiseta, que representara una inversión de 400.000 dólares. Esto se hará siempre y cuando se concreten las opciones de abastecer parcialmente a supermercados D&S de Chile con quien ya hemos tenido contactos, y supermercados Éxito de Colombia. Este mercado no esta considerado dentro del presupuesto presentado.

Esperamos que este informe haya brindado un resumen claro de la actividad de la empresa durante el periodo 2007 y sus expectativas para el presente año.

Atentamente,



Hernán Barahona P.  
Gerente General

