

8/160

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EJERCICIO ECONÓMICO 2006

INFORME DEL GERENTE

Señores Accionistas:

Someto a consideración de los Señores Accionistas el Informe de Labores del ejercicio económico 2006, a fin de que ustedes dispongan de los elementos necesarios para conocer el estado de la compañía y la actividad desarrollada durante este período, y dar cumplimiento a la disposición estatutaria pertinente.

1. GENERALES

Como previsto este año continuaron las convulsiones y desaciertos en lo económico, político y social, altos niveles de precios y de tasas de interés activas. La economía tuvo un crecimiento de alrededor del 3%, inflación del 2.87% inferior a lo previsto, balanza comercial positiva debido a los elevados precios del petróleo.

Para el año 2007 se prevé un escenario aún más caótico en lo político debido al enfrentamiento entre el congreso y el ejecutivo, esperando que esta situación no trascienda mayormente hacia la economía del país.

En lo que respecta a nuestra empresa hemos continuado con la consolidación en el mercado.

2. GESTION EMPRESARIAL

Entre las resoluciones tomadas por la Junta General de Marzo/2006 estuvo el aumento de capital social que sin tropiezos se culminó fin de Junio/2006 con la posterior emisión y entrega de los nuevos títulos de acciones. El resto de resoluciones igualmente fueron cumplidas a cabalidad.

A continuación resumen de la gestión realizada en el año 2006.

2.1 Ventas

El total de las ventas arrojó un incremento de 32% en cantidad y 29% en valor sobre lo planeado y con porcentaje similar sobre el 2005. Este incremento básicamente esta dado por las ventas de ABS y Togocoll, entre otros.

En lo que respecta a PA6 hubo un incremento con respecto al plan de 12% en cantidad y 18% en valor, debido a las compras de Inelba Guayaquil y León Hnos Cuenca. En cuanto a PA66 se vendió 1 ton más de lo planeado que no es significativo. Cabe notar que con la importación de PA6 ES hemos logrado mantener el precio de venta y el margen.

ABS: las ventas crecieron con relación al 2005 en un 71 % tanto en cantidad como en valor, debido al incremento de compras de: clientes usuales, Socieplast que al momento se mantienen periódicas, San Pietro que fue eventual y ABS en láminas a R. Cedillo. Esta última aplicación podría ser interesante en el futuro.

Cabe resaltar que la participación de EPG en el mercado total de ABS del país ha aumentado a un 30%.

PC se alcanzó únicamente el 61% en cantidad y 71% en valor. Se espera con este producto incrementar sustancialmente las ventas en el año 2007, con la incorporación a la gama del PC para CD.

En Poliactal se alcanzó únicamente el 85% de lo planeado tanto en cantidad como en valor.

En lo que se refiere a barras, tubos de Grilon y placas de PP y PE se vendió 11% más en unidades y 6% más en valor. El suministro de Togocoll a GM tuvo un incremento respecto del plan de 32% tanto en cantidad como en valor.

En el resto de productos TPU, SAN, PP cuya planeación de ventas fue de cantidades pequeñas, no se consiguió cumplir con el plan.

2.2 Gastos y Costos

El costo de las ventas fue del 126% que significa un pequeño porcentaje menos con relación al incremento de las ventas que fue de 129%.

2.3 Situación Financiera

La situación financiera de la compañía es estable, la liquidez de la empresa es bastante buena, las importaciones se cancelan normalmente. La recuperación de cartera esta en 68 días esperando mejorar en el 2007. La rentabilidad sobre la utilidad neta es bastante aceptable, como se puede desprender de los índices que constan en el informe del Comisario.

El resultado operacional de la compañía deja una utilidad de US\$ 74.105,56 antes de participación de trabajadores y pago de impuestos. Debo hacer notar que debido al incremento del capital social, la apropiación de reserva legal se incrementa sustancialmente de US\$ 5.081 a US\$ 11.575; quedando una utilidad neta de US\$ 58.448,61 que sugiero sea distribuida a los señores Accionistas.

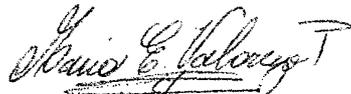
3. PLANES AÑO 2007

Una de las prioridades es conseguir la asignación de la licitación de GM/OBB por 3 años para continuar con el suministro de los productos Togocoll.

Además y entre otros planes de acción esta conseguir el suministro de PBT a Indurama vía importación directa del proveedor o suministro local; aclaración e introducción de aditivos Sino en el mercado.

Agradezco a todos los colaboradores y a los señores Accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Muy atentamente,



María Eugenia Valarezo