

JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS EJERCICIO ECONÓMICO 2007

INFORME DEL GERENTE

Señores Accionistas:

Someto a consideración de los Señores Accionistas el Informe de Labores del ejercicio económico 2007, 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**

En el año 2007 nuestro país tuvo el crecimiento más bajo desde la dolarización, 2,65% mientras que en el año 2006 fue de 3,9% debido principalmente a la incertidumbre que vive el país. La tasa de inflación fue del 3,32%.

Para el año 2008 por lo menos hasta mediados de año la situación continuará igual y quizá peor aún por desastres climáticos que el país ha soportado tanto en la costa como en la sierra. Se espera que para el tercer trimestre del año el país se estabilice una vez que se encuentre vigente la constitución que regirá el país.

Dentro de este panorama nuestra empresa no sufrió baja en las ventas sino más bien incremento sobre todo en los productos vendidos a clientes fuera del grupo, cuyo análisis se establece más adelante.

**2. GESTION EMPRESARIAL**

Se consiguió la asignación de la licitación de GM-OBB para provisión de Togocoll por 3 años a partir de enero/2008, lo cual nos asegura estas ventas a las ensambladoras.

Con la reforma arancelaria la mayoría de los productos que importamos paga cero arancel lo que nos permitió durante el 2007 mantener el precio de venta, a pesar del incremento de los precios de las materias primas a nivel mundial.

Se cumplió con el objetivo de que Iepesa y Edesa sustituyan las importaciones de algunas materias primas por la compra local a EPG.

EPG cumplió 25 años y con tal motivo se realizó evento en el que se hizo conocer la trayectoria de la compañía y el grupo, y las piezas que se puede hacer con los productos que comercializamos, cumpliendo en parte con el objetivo de promocionar los plásticos de ingeniería. Este evento nos demostró la buena imagen que tenemos ante los clientes y a afianzar el respaldo técnico con que con EPG cuentan.

Las resoluciones tomadas por la Junta General del 2007 fueron cumplidas a cabalidad.

A continuación resumen de la gestión realizada en el año 2007.

## **2.1 Ventas**

El incremento del total de ventas en relación con el 2006 fue de 8% en cantidad y 15% en valor, y 5% en cantidad y 16% en valor que lo planeado. Cabe notar que del total de las ventas, las realizadas a compañías fuera del grupo se incrementaron en un 18%, pasando de \$1.098.000 a \$1'300.000.

PA: Al conseguir que Iepesa deje de importar un tipo de PA6 y compre localmente de acuerdo a consumo, nos permitió incrementar las ventas y obtener un mayor margen en este producto. En cuanto a PA66 se cumplió con el plan.

ABS: Se cumplió con el plan lo que significó un incremento de 3% en cantidad y 5% en valor. En cuanto a este producto hay proyectos en proceso de licitación principalmente con municipios que esperamos se concreten durante este año.

PC: Si bien se vendió este año 4 veces tanto en cantidad como en valor lo del 2006, no se cumplió con el plan; alcanzamos únicamente el 75% de la planeación, y esto debido principalmente al incumplimiento de la proyección de compras presentada por el cliente de PC para CD.

Poliacetal: Se cumplió con el plan que era un 75% más que las ventas del 2006.

SAN: Iepesa comenzó a comprarnos a finales de año uno de los tipos de SAN que disponemos. Si bien su consumo no es representativo 1 ton/2-3 meses, conseguimos con esto reemplazar su importación y adicionar un producto a la gama que les estamos proveyendo.

El suministro de los productos Togocoll a las ensambladoras se desarrolló sin interrupciones, obteniéndose un 30% más en cantidad de lo planeado, debido a que en la planeación se consideró el suministro únicamente hasta mediados de año.

En lo que se refiere a barras, tubos de Grilon y placas de PP y PE se vendió aprox 1 ton más que el 2006, sin embargo no se pudo incrementar los precios principalmente por lo ofertado por los competidores.

Resto de productos: TPU y PBT se cumplió con el plan, PP no se logró ninguna venta.

## **2.2 Gastos y Costos**

El costo de las ventas fue un 14% sobre lo planeado que tiene relación con el costo de ventas que es 15% sobre lo planeado.

## **2.3 Situación Financiera**

La situación financiera de la compañía es buena, tiene suficiente liquidez, las importaciones se cancelan normalmente. La recuperación de cartera es de 66 días. 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 antes de participación de trabajadores e impuestos de US\$ 141.035. Luego de estos dos rubros y apropiación de la reserva legal queda una utilidad neta de US\$ 80.721 que sugiero sea distribuida a los señores Accionistas.

### 3. PLANES AÑO 2008

Continuaremos en la búsqueda de proveedor de PBT y de otros productos que puedan ser comercializados dentro de la gama que al momento disponemos. Así mismo se tratará de conseguir distribuidor en la ciudad de Guayaquil y representaciones de reconocidas compañías a nivel mundial.

En cuanto a la parte financiera se tratará de disminuir el total de pasivos.

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

Muy atentamente,



María Eugenia Valarezo