



## **INFORME DEL GERENTE GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE LA COMPAÑÍA FASTPLAST CIA. LTDA.**

En cumplimiento con las obligaciones y disposiciones de la Superintendencia de Compañías, así como en los estatutos de la compañía, me permito presentar a los señores socios de FASTPLAST CIA. LTDA., el correspondiente informe de gerencia sobre los resultados obtenidos en el período económico 2004.

### **ASPECTOS GENERALES:**

La compañía atravesó por un periodo bastante inestable durante este año, principalmente causado por la constante volatilidad en cuanto a los precios del petróleo, lo cual obligo a que muchas veces se obtuvieran contratos y pedidos en los cuales se establecían condiciones poco comunes en cuanto a nuestro ámbito, es decir, se pedía por ejemplo anticipo a los trabajos, no se establecía créditos mayores a 15 días y sobretodo no se podía respetar el precio más allá de lo 8 días. Esto origino sin lugar a dudas un bajo número de pedidos y sobretodo decrecieron las ventas.

Además hubo escasez en cuanto a materia prima, lo cual incremento aun más la especulación en precios.

Sin embargo y pese a todo pudimos salir adelante e incrementamos en un 3,8% el número de clientes con respecto al año anterior.

### **ASPECTOS FINANCIEROS**

Por lo comentado en el punto anterior, la empresa se vio obligada a reducir su cartera al mínimo, para tratar de cumplir los compromisos adquiridos con los proveedores, labor que no fue fácil y que se pudo realizar una vez que se regularizo la situación de especulación en el mercado.

En cuanto a números, cabe destacar que si bien es cierto se incremento el numero de clientes con respecto al año anterior, las ganancias totales fueron inferiores en un 32,6% con respecto a las del año pasado.

Pero gracias a la labor conjunta de todos, tengo la satisfacción de haber cerrado el año con una utilidad de US\$2.025,24, la cual nos lleva a pensar que el próximo año será de mejores condiciones, ya que los precios se mantendrán (no pueden subir mucho más, después de haber subido casi un 67% durante este año), y los clientes cada día incrementan.

Además cabe resaltar que el nicho de mercado al que estamos atacando, es muy potencial y de grandes ventajas competitivas, por lo que sugiero se analice la posibilidad de invertir en la compra de una maquinaria nueva, que en un informe posterior presentare, a fin de incrementar nuestra productividad.

Se ha cumplido con todas las obligaciones salariales y de impuestos, quedando únicamente por subsanar pequeños tramites.

En cuanto a las cuentas por pagar, tenemos la tranquilidad de tener un respaldo con respecto a las cuentas por cobrar de entre el 28 y 34%, lo cual permite aun a riesgo de las cuentas incobrables, de tener una confiabilidad de cumplimiento de obligaciones del 22%.

Los costos y gastos administrativos se redujeron en un 12,6%, teniendo una productividad mayor a la del año anterior en un 1,6%.

## **COMERCIALIZACIÓN**

Nuestro ámbito de ventas se ha incrementado en un 3.6%, ya que hemos conseguido clientes de provincias y específicamente de Ambato, Riobamba, Cayambe, Cuenca, etc.

Sin embargo mi meta es alcanzar a atender toda la zona centro norte del país, especialmente provincias como Guayas, Manabí, Esmeraldas e Imbabura. Para ello desarrollare el proyecto de subdistribución que quedo pendiente en este año por los problemas antes mencionados.

## **METAS PARA EL FUTURO**

- Adquisición de maquinaria para la elaboración de mangas plásticas.
- Establecer por lo menos dos puntos de subdistribución, a fin de abarcar una mayor área de acción en ventas.
- Incrementar en por lo menos un 8% el numero de clientes con respecto a este año, y entre el 12 y el 16% el volumen de ventas.
- Reducir hasta en un 2,5%, los costos operacionales y administrativos de la empresa.

Todas estas metas y sus complementos serán detalladas a ustedes, en el proyecto que presentare en los próximos días.

Esperando su máxima colaboración para el crecimiento sostenido de la compañía, quedo a su entera disposición.

**Atentamente,**



**PAUL BAEZ SALGADO  
GERENTE GENERAL  
FASTPLAST CIA. LTDA.**

Quito, Marzo 30 del 2005