

INFORME DE LA GERENCIA GENERAL PERIODO 2003

ASPECTOS GENERALES.- El periodo económico del 2003 ha sido duro, con toma de decisiones drásticas pero necesarias para estabilizar a la empresa, como así ocurrió y para iniciar la inserción de Plásticos Soria en el mercado competitivo actual.

A pesar de desenvolvernos en un marco ó entorno económico del país que no presenta ningún aspecto positivo ó beneficio para el sector industrial, es más con el agravante de incremento de costos laborales, de beneficios sociales y de tarifas eléctricas (en el 2003), la empresa a través de esta administración ha sabido sortear y superar estas dificultades, manteniendo sí bien un margen de rentabilidad conservador, sin embargo de lo cual esto nos ha permitido mejorar significativamente nuestra posición financiera lo cual era indispensable para elaborar y ejecutar los planes y estrategias para enfrentar los retos del 2.004.

OPERACIONES DEL AÑO/ VENTAS/COSTOS.- Las operaciones del año se incrementaron respecto del periodo 2002, a pesar de la disminución de las exportaciones por razones de falta de competitividad de nuestro país con los países vecinos que tienen costos menores de mano de obra y de energía eléctrica, así como monedas susceptibles de devaluación, esto originó que pusieramos más énfasis al mercado local, el cual tuvo un crecimiento significativo de las ventas.

En lo que respecta a los costos hemos hecho algunos recortes y ajustes hasta donde ha sido posible en este periodo, teniendo siempre más objetivos al respecto para el 2.004.

MANEJO FINANCIERO.- Se cerró una excelente negociación y reestructuración de las deudas que manteníamos vencidas con Filanbanco S.A., a 3 años plazo y en buenas condiciones, dichos vencimientos se encuentran al día a la presente fecha.

Movimientos de porcentajes y valores en ventas, prepagos, comisiones, etc. así como un mayor control y manejo adecuado de los recursos de la empresa nos permite con mucha satisfacción manifestar que hemos reducido significativamente nuestro déficit de capital de trabajo y por tanto hemos mejorado nuestros niveles de liquidez.

Cabe señalar que al final del año se logró obtener un préstamo de \$50,000.00 a un año plazo.

REVISADO

ANALISIS Y PROYECCIONES.- En base a lo planificado por esta administración se tiene proyectado para el 2004 un incremento en ventas netas de aproximadamente un 10% respecto de este año, así como una reducción entre costos de producción y gastos operativos de alrededor de un 5%, estimando que los resultados del 2004 serán más atractivos que los del 2003.

Para realizar estos tipos de proyecciones se han incorporado varios moldes y redistribuido operaciones, lo que en conjunto con el análisis y seguimiento permanente que estamos haciendo al mercado nos permite efectuar este tipo de afirmaciones; salvo

factores exógenos que estén fuera de nuestro control, como por ejemplo el mercado y precio internacional de la materia prima, que en los últimos meses ha estado muy especulativo debido a temas ya conocidos por todos.

Es importante informarles que se adquirió un nuevo software administrativo y operativo integrado de última generación, con lo cual en el año 2004 vamos a mejorar nuestros procesos administrativos internos, incorporando inclusive las áreas de producción y despachos a la automatización de la empresa, lo cual nos va a permitir optimizar tiempo y procesos, así como mejorar significativamente nuestros controles internos, con un beneficio interesante de ahorro de costos operativos; para esto fue necesario también renovar el servidor y los equipos de computación, así como racionalizar el uso de los mismos.

COMENTARIO.- En resumen es importante manifestar a ustedes señores accionistas que esta administración ha hecho y está haciendo los mayores y mejores esfuerzos para que a pesar del entorno económico en que nos desenvolvemos, la empresa recupere su fortaleza económica y pueda rendir réditos significativos y atractivos a los accionistas de la misma, así como retomar los proyectos de construcción de la nueva planta así como de la renovación de la tecnología actual.

Se van a seguir dando cambios positivos a lo largo del nuevo período, pero siempre con el fin de mantener una posición de expectativa en el mercado del plástico.

El manejo adecuado de los recursos y la toma de decisión oportuna de acuerdo con la circunstancias, estamos seguros nos va a mantener en esta posición ascendente que hemos iniciado.

Atentamente,



DR. GERARDO SORIA ZEA
Gerente General