

45418

INFORME DE LABORES PRODUCTOS SINTETICOS S.A., POR EL AÑO 2009

1.- GESTION ADMINISTRATIVA

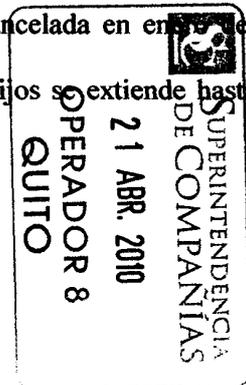
Debido a que nuestras ventas están básicamente dirigidas a empresas catalogadas como contribuyentes especiales, las mismas que deben retener el 100% del IVA facturado, el saldo del IVA anticipado al finalizar el año 2008 fue de 88.274 dólares.

Acogiéndonos a nuestra posición como exportadores, en el año 2009 se realizaron los trámites para solicitar al SRI la devolución del IVA pagado en exceso. Cumplidos los requisitos exigidos, el SRI devolvió 23.300 dólares correspondientes al año 2007 y 26.500 dólares del año 2008.

A pesar de estos reintegros, el saldo de esta cuenta a diciembre 31 del 2009 fue de 52.450.

A fines de este mismo año, el SRI nos reclasifica como Contribuyentes Especiales. Esto significa que aquellas empresas con nuestro mismo rango ya no tienen derecho a retenemos el IVA y por tanto esta cuenta no se va a continuar incrementando sino al contrario vamos a retener a todos nuestros proveedores con lo cual se espera recuperar una gran parte del saldo acreedor en el año 2010.

Respecto al crédito concedido por la Corporación Financiera Nacional (CFN) a finales del año 2008, por 453.000 dólares, cabe anotar que hasta finales del 2009 se cancelaron 213.000 dólares. Así el saldo por concepto del crédito concedido para capital de operación es de 36.000 dólares y de aquel concedido para activos fijos es de 204.000 dólares. La parte correspondiente a capital de operación fue cancelada en enero del 2010, mientras que el plazo del saldo que financió los activos fijos se extiende hasta Enero del 2013.

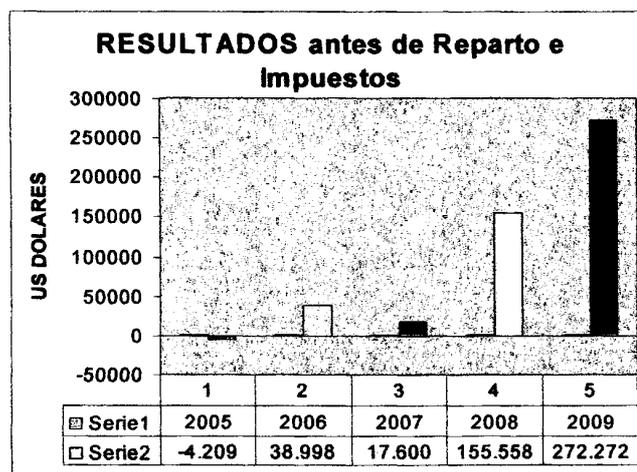


Con el fin de llevar a cabo una serie de mejoras en la infraestructura de maquinaria y equipos, indispensables para ampliar la oferta de productos, como se explicará mas adelante, en el año 2009 se amplió el área de la planta de la empresa en 806m²., con una inversión aproximada de 60.000 dólares, es decir a 74 dólares el m². de construcción.

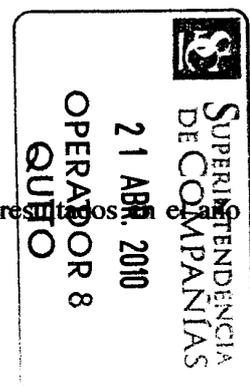
Respecto al juicio en contra de esta empresa, el mismo que se puso en conocimiento de la Junta de Accionista en el Informe del 2008, se debe señalar que su proceso continúa. Luego de la apelación en la Corte Superior de Justicia, la sentencia salió favorable al demandante, elevándose la cuantía a 80.000 dólares, aproximadamente.

Sin embargo, se presentó ante la Fiscalía de Guayaquil una denuncia por falsificación de mi firma y sello como Representante Legal de esta empresa, pues apenas se tuvo acceso al pagaré del cual se decía que la empresa lo avalizaba, se pudo constatar que mi firma y el sello de la empresa eran falsos. Se espera el pronunciamiento del Fiscal para iniciar un enjuiciamiento penal por falsificación.

2.- RESULTADOS DEL EJERCICIO 2009



Según el cuadro precedente, vemos el notable crecimiento de los resultados de los ejercicios de 2005 a 2009.



El impacto dado por la inyección de recursos obtenidos a través de la CFN generó un crecimiento equivalente al 75% de utilidades, en relación al año 2008.

Estos recursos permitieron la adquisición de materia prima en forma oportuna, acción que ligada a una buena política de comercialización, permitieron obtener 272.272 dólares de utilidad, antes del Reparto a Trabajadores e Impuestos, resultado que supera a todos los años de la empresa.

Cabe anotar que los precios de la materia prima, después de haber alcanzado las más altas cotizaciones de su historia, fueron en descenso desde fines del 2008 hasta Agosto del 2009. En el último trimestre del 2009, nuevamente se inicia una escalada de precios, sin embargo la empresa estaba cubierta con stocks de materia prima por hasta casi cinco meses.

Es totalmente incierto lo que pueda ocurrir en el 2010.

ANALISIS HISTORICO DE PRODUCCION Y VENTAS

	2007		2008		2009	
	Kg.	Costo Pro./ Kg.	Kg.	Costo Pro./ Kg.	Kg.	Costo Pro./ Kg.
PRODUCCION						
ZUNCHO	426080	2,1	607675	2,2	617819	1,8
CINTAS	135085	2,5	136756	2,9	168004	1,9
HEBILLAS	20147	2,3	19875	2,4	11621	1,7
TOTAL Kg. PRODUCIDOS	581312		764306		797444	
VENTAS						
ZUNCHO	428732		603582		621521	
CINTAS	142147		126642		150953	
HEBILLAS	21648		18194		12502	
TOTAL Kg. VENDIDOS	592527		748418		784976	
VENTAS	US\$	P.V./kg.	US\$	P.V./kg.	US\$	P.V./kg.
ZUNCHO	951517	2,22	1577662	2,61	1626232	2,62
CINTAS	567724	3,99	533300	4,21	587420	3,89
HEBILLAS	57899	2,67	56198	3,09	40247	3,22
TOTAL VENTAS US\$	1577140		2167160		2253899	

OPERADOR 8
QUITO
21 ABR. 2010

SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑIAS

En el Análisis Comparativo de Producción y Ventas del 2007 al 2009, sus conclusiones son obviamente claras.

Como se indica en párrafos precedentes, el efecto de los stocks de materia prima a precios bajos en el 2009, permitió, entre otros factores, que el costo de producción de los productos terminados sea notablemente inferior al de los años anteriores. Los precios de venta, en cambio, se logró mantenerlos a niveles más altos que los del 2007 y prácticamente a los mismos del 2008. Por otro lado, el volumen de ventas del 2009 en relación al 2007 creció en un 32% y en relación al 2008 un 5%. En valores, el monto de ventas fue superior en el 43% en relación al 2007 y en el 4% en relación al 2008.

EVOLUCION EXPORTACIONES 2005 AL 2009
US\$

	2.005	2.006	2.007	2.008	2.009
Marfe-Perú	53.612	11.782	0	5.880	0
Útiles y Suministros-Perú	0	0	8.154		0
Procintas-Colombia	83.611	136.477	38.405	93.122	60.425
Colcintex-Colombia	133.452	108.374	40.447	2.075	
Glitterwrap-USA	0	56.658	63.960	66.690	
Cindus Corporation					21.450
Sandy's ribbons-Sudafrica	54.108	0	0		
Sirka Starionery-Israel	37.307	0	0		
Savon Ventures-Canadá	0	23.723	0		
Encantos Honduras	2.326	0	0		
Guillermo Aguilera Chile	13.961	18.719	21.150	18.665	
Edilma Burgos-Panamá	0	3.785	4.148		3.828
Hedlunds Suecia	0	20.280	153.738	157.650	301.007
Bash Corporation Panamá	0	0	32.617	34.150	
Distribuidora Breller-Costa Rica					34.032
Niti Griti-Venezuela					19.855
VENTAS TOTALES DE EXPORTACION	378.377	379.798	362.619	378.232	440.597

No. de clientes por año	7	8	8	7	6
VENTAS TOTALES	585.248	578.622	598.165	640.853	587.823
VENTAS LOCALES	206.871	198.824	235.546	262.621	246.823

OPERADOR
QUITO
71 ABR. 2010
SUPERINTENDENCIA
DE COMPANIAS

En cuanto a las ventas realizadas a terceros países, en su mayoría fueron de clientes de las ferias que asistimos en Alemania.

En el año 2010 nos prepararemos para asistir nuevamente a la Feria del Papel a realizarse a inicios del 2011, para lo cual esperamos elaborar nuevos diseños, diversas presentaciones, etc. Es indispensable mantener un contacto directo con nuestros clientes habituales y principalmente conseguir nuevos.

En Septiembre del 2009, se puso un Stand de Exhibición en la Feria de Papelería en Sao Paulo, Brasil. A este evento asistieron una buena cantidad de empresas que ofrecían productos de nuestra competencia.

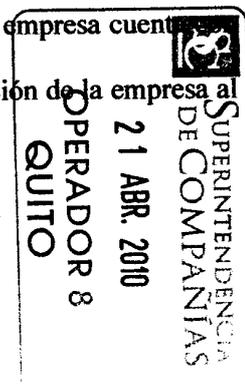
Si bien se tuvo una gran acogida por las empresas y personas que nos visitaron, no se pudo concretar negocio alguno. Los interesados, en su mayor parte brasileños, están acostumbrados a comprar localmente y estuvieron dispuestos a colocarnos pedidos.

Si llegásemos a tener una bodega en Brasil sería la única manera de atender estos clientes. Al respecto, habrá que pensar seriamente en su conveniencia pues este país debe ser el de más alto potencial de compra de América, en lo que a nuestro productos se refiere.

Por el lado de las ventas locales, este año lanzaremos una campaña agresiva de ventas. Tanto las ventas procedentes de China como las de Chile han logrado captar una parte de nuestro mercado, ofreciendo precios de introducción mas bajos que los nuestros.

3.- INDICES FINANCIEROS

De los índices que constan en el siguiente cuadro se deduce que la empresa cuenta con una mejor estructura financiera. Ellos explican por sí solos la situación de la empresa al final del período en análisis.



CUADRO COMPARATIVO DE INDICES FINANCIEROS PRODUCTOS SINTETICOS					
	2005	2006	2007	2008	2009
SOLVENCIA (Act.cte./Pas.cte.)	1,17	1,5	1,4	1,6	2,33
LIQUIDEZ INMEDIATA (Act.cte.-Inv./Pas./Pas.Cte.)	0,47	0,61	0,49	0,75	0,87
PATRIMONIO (Patr./Ac.Total)	31	38	32	41	40
AUTONOMIA FINANCIERA (Patr./Pas.tot.)	44	61	47	39	68
ACT.CTE/ACT. TOTAL	72	59,7	58	61	60
ACT.FIJO/ACT. TOTAL	13	31	42	39	40
PAS.CTE/PAS. TOTAL	89	64	61	65	43
RENTABILIDAD/CAPITAL	-1	6,4	1,7	11,3	19,5
RENTABILIDAD/VENTAS	-0,2	2,7	1,1	6,8	8,3
MARGEN DE CONTRIBUCION					
GTOS. ADMINISTRATIVOS (Gto. Ad/Ventas)	7,9	8,5	10,5	8,9	11,4
GTOS. DE VENTA (Gto. Venta/Ventas)	4,6	4,4	4,9	3,5	6,4
GTOS. FINANCIEROS (Gto. Finan./Ventas)	2,1	3,5	4,1	1,7	1,8

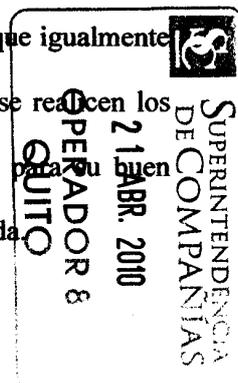
4.- UTILIDADES

A pesar de que las importantes utilidades logradas en este período, por convenio con la CFN no podrán ser repartidas mientras no se haya cancelado la totalidad de los créditos concedidos.

5.- INVERSIONES EN MAQUINARIA Y EQUIPO PARA EL 2010

En el año 2009 se trabajó al máximo de la capacidad instalada en las dos extrusoras de zuncho existentes, esto es 90Kg/hora x 22 horas diarias x 26 días al mes, alcanzando los 618.000 Kg. de producción. Cualquier imprevisto por daños en la maquinaria hubiera significado el dejar de atender a nuestros clientes, con el riesgo de que éstos busquen empresas que los respalden.

A fin de evitar esta incertidumbre, en especial para atender nuestro compromiso con UBESA (Dole), empresa exportadora de banano al igual que con AMC que igualmente distribuye a exportadores de flores, además para que en las extrusoras se realicen los mantenimientos preventivos que no se los daba, siendo indispensables para su buen funcionamiento, se consideró imprescindible ampliar la capacidad instalada



Entre las ofertas, en consideración al costo y características de la maquinaria, aquella ofrecida por la empresa China Sichuan Ziyan era la más beneficiosa. Su costo es de 65.000 dólares. Sus componentes electrónicos son procedentes de Siemens, Alemania. Esta adquisición significa incrementar nuestra capacidad de producción de 90Kg./hora. a 165Kg./hora.

En lo que se refiere a cintas también observamos un crecimiento de su producción equivalente al 23% en relación al 2008.

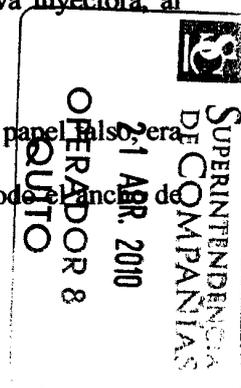
Si bien nuestra capacidad de extrusión es suficiente, no así nuestra capacidad en los equipos periféricos, de manera particular las encarretadoras con las cuales se elabora la cinta demandada por Hedlunds de Suecia. El monto de ventas a este cliente fue por alrededor de 301.000 dólares, habiéndose incrementado en el 100%, en relación al 2008. Solo en el año 2009 se exportaron alrededor de 550.000 carretes de 10mm. de ancho x 250m. de longitud.

Esta situación conllevó a la necesidad de contar con dos encarretadoras adicionales. Su costo es de 40.000 dólares cada una.

Por otro lado, la empresa Hedlunds está considerando la posibilidad de adquirir un nuevo producto encarretado, esto es papel falso en 10mm. de ancho x 50m. de longitud. Debido a que las expectativas de compra son por una cantidad similar a la de los carretes de 250m., es también necesario prever su fabricación, para lo cual es necesario contar también con una nueva inyectora.

Esta adquisición se negoció con el Ing. Diego Larrea, quien anteriormente ya no vendió una inyectora usada con muy buenos resultados. El valor de esta nueva inyectora, al igual usada, es de 25.000 dólares.

Para el cumplimiento de este mismo objetivo, es decir la fabricación del papel falso, era necesario contar con una nueva impresora con capacidad de imprimir todo el ancho de



la cinta, por las dos caras, como requiere el papel falso. La máquina más apta y de bajo precio se la ubicó también en China. Luego de su investigación se negoció por un valor cercano a los 17.000 dólares. Como resultado se espera una mejor eficiencia en la producción con la consiguiente reducción de costos pues se evitará los desperdicios actuales.

Para complementar esta inversión, se consideró que también era necesario mejorar la calidad del film para la cinta. De nuestra experiencia es el cabezal de la extrusora quien en principio determina su igualdad en el espesor y por tanto su calidad final.

Ya en el año 2008 se investigó sobre este particular pero el costo de un nuevo molde o cabezal bordeaba los 28.000 dólares.

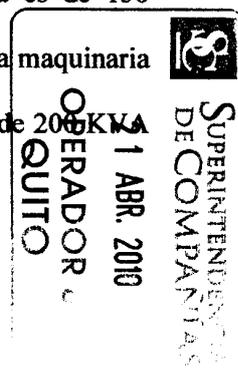
Luego de continuar con la investigación de otros proveedores, se determinó que la empresa Norteamericana "Extrusion Die Industries (EDI)" era la más idónea mas y económica, con un costo de 19.040 dólares. Se ordenó su fabricación y se espera que para el mes de Mayo del 2010 entre en funcionamiento.

Finalmente, quedaba pendiente una recuperación eficiente de los desperdicios de la cinta.

A mediados del año 2008, la CFN, ya nos había financiado la compra de un peletizadora o recuperadora de los desperdicios. Su rendimiento, sin embargo, no fue el deseado.

En este año, con una pequeña inversión de 4.000 dólares, se adquirió un equipo complementario que permite una mayor y más controlada producción a un costo mas bajo. Con este equipo hoy tenemos una capacidad de recuperación de 50Kg./hora.

Por otro lado, debido a que la demanda promedio mensual de energía es de 150 KVA/hora promedio mensual, para la puesta en funcionamiento de la nueva maquinaria y equipos era indispensable la ampliación de la cámara de transformación de 200 KVA a 400 KVA.



Esta inversión, es aproximadamente, de 25.000 dólares y se está ya llevando a cabo.

6.- PRESUPUESTO DEL 2010

El presupuesto de este año está orientado básicamente a la adquisición de la maquinaria y de los equipos expuestos en el punto anterior.

De acuerdo a lo que se informó a la Junta en el mes de Noviembre del 2009, la CFN aportará con la totalidad de esta inversión, esto es por 230.000 dólares. Crédito por concederse a cinco años plazo con dos años de gracia.

Nuestra contraparte correspondería la compra de materia prima, por un valor aproximado a los 650.000 dólares.

En Noviembre del año pasado el crédito solicitado para capital de operación fue de 50.000 dólares, sin embargo, se replanteó su financiamiento con una línea de crédito por 200.000 dólares.

A pesar de que el Representante Legal tiene autorización para realizar este tipo de contratos así como para la cesión de gravámenes, la CFN requiere de la autorización expresa de la Junta de Accionistas.

PRODUCTOS SINTETICOS S.A.
Atentamente,
S I S A

Econ. Rubén Araujo Puyol
GERENTE GENERAL
Rubén Araujo Puyol
GERENTE GENERAL

