

INFORME DE LABORES PRODUCTOS SINTETICOS S.A., POR EL AÑO 2010**1.- GESTION ADMINISTRATIVA**

Conforme lo acordado en la Junta General Extraordinaria de Accionistas del 20 de Abril del 2010, en razón de que la empresa se acogió a lo dispuesto en el Art. 37 de la Ley de Régimen Tributario Interno, se procedió a elevar su capital en DOSCIENTOS MIL DOLARES 00/100 (US\$ 200.000.00), aumento que fue aprobado por la Superintendencia de Compañías mediante Resolución SC.IJ.DJCPTE.Q.10.005596, del 27 de Diciembre del mismo año, con lo cual el capital total asciende a la suma 362.000.00 dólares. Su distribución es en proporción a porcentaje de participación de los accionistas que tenían al momento de la aprobación de la Junta.

Igualmente, de conformidad a la autorización concedida en Junta Extraordinaria de Accionistas, del 19 de Abril del 2010, luego de haber sido aprobada la solicitud de crédito presentada a la Corporación financiera Nacional (CFN), con fecha 26 de Mayo del 2010, ésta resuelve conceder una línea de crédito revolvente para capital de trabajo, hasta por la suma de DOSCIENTOS CINCO MIL DOLARES 00/100 (US\$ 205.000.00) y hasta por la suma de DOSCIENTOS DIEZ MIL DOLARES 00/100 (US\$ 210.000.00) para los siguientes Activos Fijos:

2 Maquinas encarretadoras de cinta para 5mm y 10mm. de ancho, US\$ 70.541.20;

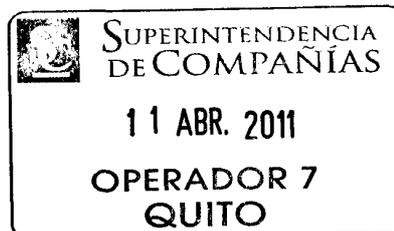
Ampliación de la Cámara de Transformación de 200 a 400 KVA, US\$ 12.496.00;

1 Transformador, US\$ 6.058.00;

Adquisición de una línea de extrusión de zuncho plástico, US\$ 73.753.00;

Adquisición de una impresora de 6 colores y 600mm. de ancho, US\$ 19.604.00 y

1 Máquina inyectora, US\$ 28.000.00.



El plazo para la cancelación de los desembolsos con aplicación a la línea para Capital de Trabajo es de 180 días y su vigencia es por 2 años.

El plazo por la operación para activos fijos es de 5 años con 1 de gracia.

Las garantías exigidas para estos créditos son las mismas que respaldaban el primer crédito concedido por la CFN el 31 de enero del 2008, es decir hipoteca del terreno y construcciones y prenda de la maquinaria y equipos que en ese entonces se concedió a esta Institución.

Respecto a la demanda presentada por CELNASA en contra de Raúl Araujo y de Rubén Araujo, en su calidad de Representante Legal de esta empresa, conforme la información que el año pasado se puso en conocimiento de la Junta, de la denuncia presentada en la Fiscalía de Guayaquil, el fiscal que llevaba la causa presentó la acusación particular a quienes nos demandaban por falsificación del pagaré, materia del juicio, sin embargo, por presiones de la defensa de CELNASA, se excusó se continuar con la causa “debido a denuncias presentadas en su contra” por lo que fue nombrado otro fiscal, habiéndose pronunciado en el sentido de que efectivamente, luego de las pericias realizadas se determinaba la falsedad del pagaré, abalizada por esta empresa, pero que sin embargo no era posible conocer quién lo había falsificado por lo que no cabía acusación alguna.

Mientras tanto, en el Juzgado Segundo de lo Civil se mantiene la sentencia en contra de los indicados.

Aprovecho también para comunicar que hemos atravesado por una serie de conflictos ocasionados por los vecinos colindantes. A pesar de que se ha tratado de mantener un diálogo, muchas veces hemos sido citados a la Comisaría Municipal, en especial por denuncias de ruidos. Ante estos hechos, y para evitar conflictos vecinales, una serie de costosas medidas se han tomado: desde la eliminación de los ductos de ventilación por donde pueda escapar el ruido producido por nuestra maquinaria hasta la colocación de

poliuretano en la cubierta de la planta de máquinas. Al mismo tiempo que absorbe el ruido se mantiene una temperatura que permita a los operarios trabajar en un ambiente favorable. Igualmente se eliminaron las ventanas y puertas colindantes y a cambio se debió iluminar artificialmente y proveer de aireación con equipos de ventilación.

De acuerdo al Informe de Compatibilidad de Uso de Suelos (ICUS), que otorga el Municipio, a pesar de que la ubicación de la empresa está en una zona de baja densidad nuestra actividad aparece como "PROHIBIDA"; sin embargo, y luego de las inspecciones que hiciera la Unidad de Seguimiento cumplimos con todas las normas ambientales que exige la unidad de Medio Ambiente por lo que se renovó la certificación de la empresa como de "BAJO IMPACTO AMBIENTAL", por los 2 años subsiguientes, capacitándonos con esta base para solicitar esta clasificación de Prohibida a Permitida.

Además, se encuentra en ejecución la elaboración de un Plan de Relaciones Comunitarias entre Prosisa y las vecindades próximas, que ahondará en beneficio de la reclasificación de la empresa y puedan permitir su permanencia en el sector.

Igualmente, próximamente se presentará al Municipio la Solicitud de la Licencia de Actividades Económicas (LUAE), procedimiento especial, para que luego de su aprobación podamos también contar con el permiso de funcionamiento del Cuerpo de Bomberos, pues debido al ICUS prohibido la unidad de inspección de bomberos no procede. A este respecto también vale anotar que se han instalado gabinetes con mangueras para sofocar incendios, extintores suficientes y un sistema autónomo para proveer de agua a presión en caso de que así se requiera.

2.- ANALISIS DE PRODUCCION Y VENTAS

En relación a la línea de extrusión para zuncho plástico, cabe indicar que conforme al contrato de compra-venta con los fabricantes chinos, luego de su instalación se coordinó para que un técnico chino realizara los ajustes correspondientes. Hoy esta línea está en producción obteniendo un producto de igual calidad que la línea italiana y más aún se fabrica zuncho de excelente calidad con material reprocesado.

Esta maquinaria nos permitirá competir con la oferta existente en el país, utilizando también material reprocesado. Mientras el promedio del precio de venta del kilo de zuncho con materia prima virgen fue de alrededor de 2.86 dólares, la competencia vendió a un valor que oscila entre 1.35 y 1.50 dólares por kilo de zuncho.

El siguiente cuadro ilustra las ventas comparativas en los últimos cuatro años:

ANALISIS HISTORICO DE PRODUCCION Y VENTAS

	2007		2008		2009		2010	
	Kg.	Costo Produc. \$/Kg.						
PRODUCCION								
ZUNCHO	426.080	2,12	607.675	2,16	617.819	1,81	523.207	2,12
CINTAS	135.085	2,49	136.756	2,95	168.004	1,87	152.260	2,76
HEBILLAS	20.147	2,27	19.875	2,38	11.621	1,65	15.718	2,24
TOTAL Kg.	581.312		764.306		797.444		691.185	
VENTAS Kg.								
ZUNCHO	428.732		603.582		621.521		515.457	
CINTAS	142.147		126.642		150.953		171.738	
HEBILLAS	21.648		18.194		12.502		14.848	
TOTAL Kg.	592.527		748.418		784.976		702.043	
VENTAS US\$	US\$	P.V./kg.	US\$	P.V./kg.	US\$	P.V./kg.	US\$	P.V./kg.
ZUNCHO	951.517	2,22	1.577.662	2,61	1.626.232	2,62	1.459.025	2,83
CINTAS	567.724	3,99	533.300	4,21	587.420	3,89	532.831	3,10
HEBILLAS	57.899	2,67	56.198	3,09	40.247	3,22	43.975	2,96
TOTAL US\$	1.577.140		2.167.160		2.253.899		2.035.831	

En el cuadro precedente se explica por sí solo el comportamiento de producción y ventas. Cabe indicar que el incremento en el precio de la materia prima fue del 23.9% de enero a diciembre del año 2010; el incremento de precios del zuncho, en el mismo período fue apenas del 4.7% y de la cinta del 10.3%. Los precios no se pudieron revisar en un mayor porcentaje debido a la oferta de la competencia del zuncho fabricado con material reciclado.

**EVOLUCION EXPORTACIONES 2006 AL 2010
US\$**

	2.006	2.007	2.008	2.009	2.010
Marfe-Perú	11.782	0	5.880	0	0
Útiles y Suministros-Perú	0	8.154		0	0
Procintas-Colombia	136.477	38.405	93.122	60.425	74.951
Colcintex-Colombia	108.374	40.447	2.075	0	0
Glitterwrap-USA	56.658	63.960	66.690	0	0
Cindus Corporation	0	0	0	21.450	45.240
Savon Ventures-Canadá	23.723	0	0	0	0
Guillermo Aguilera Chile	18.719	21.150	18.665	0	0
Edilma Burgos-Panamá	3.785	4.148	0	3.828	0
Hedlunds Suecia	20.280	153.738	157.650	301.007	314.396
Bash Corporation Panamá	0	32.617	34.150	0	0
Distribuidora Breller-Costa Rica	0	0	0	34.032	0
Niti Griti-Venezuela	0	0	0	19.855	12264
VENTAS TOTALES DE EXPORTACION	379.798	362.619	378.232	440.597	446.851
VENTAS TOTALES	578.622	598.165	640.853	587.420	604.351
VENTAS LOCALES	198.824	235.546	262.621	146.823	157.500

En el cuadro precedente observamos la evolución de las exportaciones en el último quinquenio así como las ventas locales. A pesar de haber perdido un cliente como Glitterwrap, de los Estados Unidos, se ha recuperado mucho espacio con las exportaciones realizadas a Hedlunds, Suecia y esperamos que podamos mantener un incremento sostenido con este cliente. Por otro lado sobre las exportaciones a los Estados Unidos, la empresa Cindus Corporation ha crecido en un 100%, si lo

relacionamos con el año 2009, por lo que esperamos que el ATPDA no desaparezca y podamos crecer en este mercado.

3.- INDICES FINANCIEROS

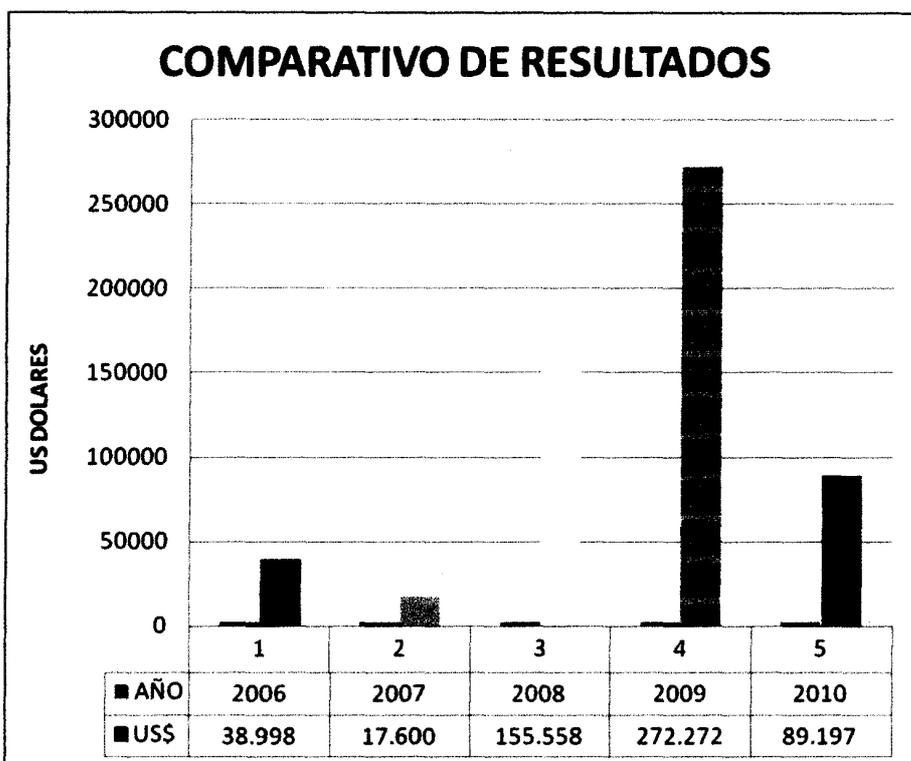
CUADRO COMPARATIVO DE INDICES FINANCIEROS DE PRODUCTOS SINTETICOS

	2006	2007	2008	2009	2010
SOLVENCIA (Act.cte./Pas.cte.)	1,5	1,4	1,6	2,33	3,52
LIQUIDEZ INMEDIATA (Act.cte.-Inv./Pas./Pas.Cte.)	0,61	0,49	0,75	0,87	1,4
PATRIMONIO (Patr./Ac.Total)	38	32	41	40	43
AUTONOMIA FINANCIERA (Patr./Pas.tot.)	61	47	39	68	75
ACT.CTE/ACT. TOTAL	59,7	58	61	60	52
ACT.FIJO/ACT. TOTAL	31	42	39	40	48
PAS.CTE/PAS. TOTAL	64	61	65	43	26
RENTABILIDAD/CAPITAL	6,4	1,7	11,3	19,5	11,5
RENTABILIDAD/VENTAS	2,7	1,1	6,8	8,3	4,2
MARGEN DE CONTRIBUCION					
GTOS. ADMINISTRATIVOS (Gto. Ad/Ventas)	8,5	10,5	8,9	11,4	12,8
GTOS. DE VENTA (Gto. Venta/Ventas)	4,4	4,9	3,5	6,4	5,8
GTOS. FINANCIEROS (Gto. Finan./Ventas)	3,5	4,1	1,7	1,8	2,6

Por un lado, los índices denotan una buena solvencia financiera, sin embargo aquellos relacionados con su rentabilidad arrojan un pobre resultado. Esto se debe en gran parte, como se señaló anteriormente, a la dificultad de incrementar los precios de venta porque la competencia ofrece el zuncho plástico con características similares a precios muy por debajo del nuestro al provenir de materiales reciclados. De ahí la conveniencia de adquirir la nueva maquinaria para trabajar con este mismo tipo de materiales y al tiempo que podemos continuar siendo líderes en zuncho de calidad estaremos en capacidad también de ofrecer un zuncho económico, en su mayor parte con material reciclado.

El incremento que se espera tener con mayores volúmenes de producción y ventas generarán una disminución en los costos fijos unitarios y por tanto una rentabilidad acorde con las inversiones y el patrimonio de la empresa.

4.- RESULTADOS DEL EJERCICIO 2010



Debido a los resultados obtenidos en el año de análisis, cuya explicación se dio en párrafos precedentes y en cumplimiento al acuerdo con la Corporación Financiera Nacional (CFN) no podemos proceder a un reparto de utilidades.

Los últimos acontecimientos de Oriente Medio hacen que el precio de la materia prima sea totalmente incierta, más aún cuando la recuperación económica de los Estados

Unidos sumados a la siempre creciente demanda de países asiáticos están presionando la demanda de derivados del petróleo y por tanto sus precios.

5.- PRESUPUESTO PARA EL 2011

Conforme la aprobación del crédito de la CFN se contará con la línea de capital de operación revolvente que nos permitirá hacer frente al incremento en los costos de la materia prima.

Se estima, además que los recursos provenientes de las exportaciones también será una fuente de recursos para este mismo propósito. Al respecto es necesario indicar que hemos contratado un espacio de 12m2 para asistir como expositores en la próxima feria a realizarse en Frankfurt-Alemania a fines de enero del 2011 en donde esperamos divulgar las cintas decorativas. Desde ya iniciamos una negociación para revisar el precio de venta con Hedlunds. En el año 2009 la negociación se basó en el 30% de anticipo a la puesta de la orden y la diferencia a 30 días de la entrega de la documentación; hoy se está negociando para que sea el 50% de anticipo y contra envío de documentos la diferencia. Esto nos permitirá tener una importante fuente de recursos. Por otro lado, a nivel local se tratará de incrementar el precio de zuncho con materia virgen y esperamos que por lo menos logremos colocar en el mercado de 10 a 20 tn. de zuncho con material reciclado.

6.- IMPLEMENTACION DE LAS NIIFS

Finalmente, de acuerdo a las disposiciones de la Superintendencia de Compañías para las compañías sujetas a su control, se preparó la Guía de Cronograma de Implementación de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) la

misma que debe ser aprobada por la Junta General de Accionistas. Contempla básicamente los siguientes puntos: 1.- Información General respecto a la adopción de NIIF y Aprobación del Plan de Implementación; 2.- El Plan de Capacitación; y, 3.- El Plan de Implementación.

Atentamente,

Econ. Rubén Araujo Puyol
GERENTE GENERAL

