

INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE PRODUCTOS SINTETICOS S.A., DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2014

Señores Accionistas:

1.- GESTION ADMINISTRATIVA

Siguiendo el lineamiento del Informe de Labores del 2013, relacionado con el cumplimiento del Sistema de Auditoria de Riesgos de Trabajo, SART, establecidas por el IESS y el Ministerio de lo Laboral, de cumplimiento obligatorio, me place indicar que realizado la auto-auditoria de los parámetros de gestión administrativa, técnica, de talento humano y de procedimientos básicos, para el año 2014, se elevó su cumplimiento del 28% en el 2013 al 58% para el 2014. Se espera que en el presente año alcancemos el 80% de cumplimiento para alcanzar la meta exigida por las autoridades del ramo.

Entre otros parámetros se ha puesto énfasis en los siguientes:

- Exámenes médicos periódicos;
- Campañas de vacunación;
- Historias médicas por trabajador;
- Reuniones mensuales del Comité de seguridad y salud;
- Implementación del TRABAJADOR SEGURO;
- Campañas de Orden y Limpieza;
- Reposición del Equipo de Protección personal;
- Capacitaciones;
- Implementación de los 5 minutos de seguridad;
- Determinación de mejoras del ambiente de trabajo;
- Evolución de riesgos por puestos de trabajo; y,
- Estadísticas de morbilidad.

Este trabajo se lo viene realizando con personal especializado contratado por la empresa, a tiempo parcial, compuesto por un médico especializado en Salud Ocupacional y un Técnico especializado en Riesgos del Trabajo.

Complementariamente, en mayo del 2014, la Dirección Regional del Trabajo y Servicio Público de Quito, emitió la Resolución correspondiente con la cual se aprobó el **Reglamento de Higiene y Seguridad** de la empresa, que norma justamente la prevención y disposición en caso de siniestros y de aquellos aspectos relacionados con el cuidado de la salud de los trabajadores.

Otra de exigencias con la que debe cumplir la empresa, se relaciona con la obtención de la Licencia Única de Actividades Económicas (LUAE), normada por el Municipio del Distrito Metropolitano de Quito.

La vigencia de la última licencia fue hasta el 31 de diciembre del 2014. Para renovarla por el año 2015, se debía contar con el **Permiso de Funcionamiento otorgado por el Cuerpo de bomberos** para lo cual fue necesario invertir en una motobomba cuyo funcionamiento es completamente autónomo, es decir, que funciona independientemente de la generación eléctrica, un sistema de pararrayos, para complementarlos con los detectores de humo, gabinetes contra incendio, etc.

Concomitantemente, en Noviembre del 2014 fue presentado y aprobado la actualización del **Plan de Emergencia y Contingencia de la empresa**.

Sin embargo, a pesar de que la única exigencia para la renovación anual de la LUAE era la aprobación del Permiso de Funcionamiento del Cuerpo de Bomberos, debido a una última norma que establece que el periodo de renovación automática no puede ser por más de tres años consecutivos, este año debemos iniciar todo el proceso desde cero.

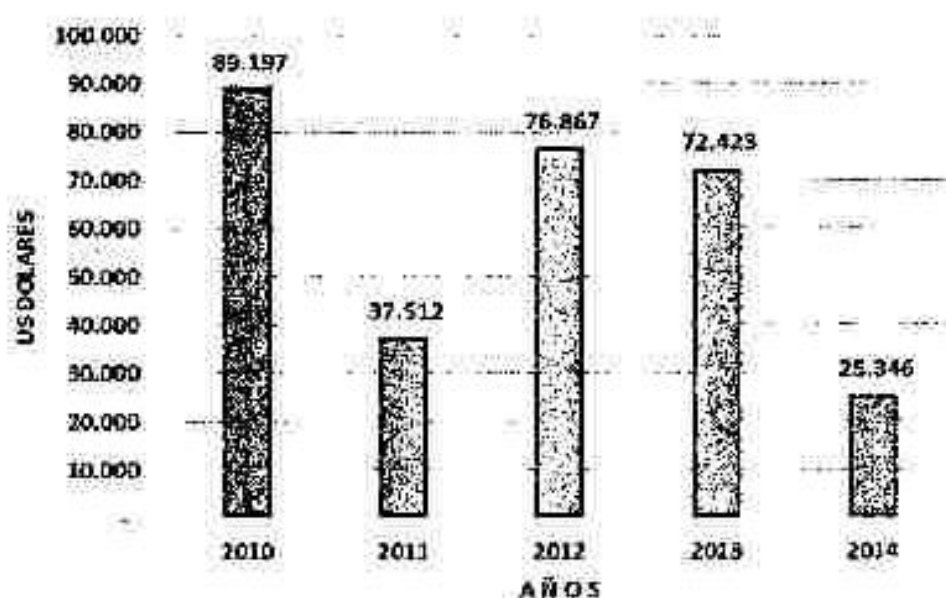
Entre los documentos exigidos para iniciar este proceso está el Informe de Compatibilidad de Uso de Suelos, el mismo que debido a que nuestra actividad está catalogada como Industrial de alto impacto y se desarrolla en una zona residencial de

baja densidad (R1), su resultado fue negativo, es decir que nuestra actividad está catalogada como PROHIBIDA.

Sin embargo de lo anterior, debido a que muchísimas empresas estaban funcionando desde hace mucho tiempo atrás en áreas destinadas a la industria de alto y bajo impacto, el Municipio resolvió que aquellas empresas que puedan demostrar su existencia y funcionamiento desde antes del año 2011 pueden seguir funcionando siempre y cuando cumpla con todas las normas ambientales. En años anteriores nuestra actividad estuvo catalogada como de bajo impacto para pasar luego a alto impacto a pesar de que su actividad no ha cambiado.

2.- RESULTADOS DEL EJERCICIO 2014

COMPARATIVO DE UTILIDADES EN EL PERÍODO 2010 AL 2014



La diferencia entre el valor FOB en el 2014 con el 2010 fue de 183 dólares, multiplicado por tonelada. Si este valor multiplicamos por las 581 toneladas vendidas en el 2014 nos da un beneficio que dejamos de percibir por US\$ 106mil dólares, con lo cual hubiéramos sobrepasado los resultados del quinquenio analizado.

A fin de no depender de las fluctuaciones de la materia prima, estamos empeñados en la utilización de material reprocesado. Mientras en el año 2013 se vendieron 84.200Kg. de zuncho fabricado con polipropileno reprocesado en el 2014 subió a 101.522Kg., lo que significa una elevación del 20.3%.

Si bien es importante vender cada año algo más de zuncho reprocesado, aún no alcanzamos un volumen de ventas significativo, capaz de que pueda ser notorio una economía de escala, que esperamos logra en el año 2015.

Hoy tenemos asegurado ciertos proveedores de material reciclado, capaz de que podamos continuar con el aumento de producción y ventas con un zuncho de calidad, que es lo que en último término nos ha permitido mantenernos en el mercado frente a una agresiva competencia. Mientras el promedio del nuestro precio de venta es de 1.75 dólares, ésta vende a un promedio de 1 dólar 35 centavos.

Como se indicó en el último informe, una de las estrategias para contrarrestar los últimos resultados era la creación de un Departamento de ventas para la comercialización de materiales de empaque, entre ellos stretch film. Al respecto, hasta la fecha se ha realizado la importación de dos contenedores de 20' y uno de 40'. Al momento que alcancemos un volumen considerable de ventas se pretende adquirir una línea de fabricación de este producto, que nos permitirá aumentar los volúmenes de producción y ventas con las consecuentes ventajas.

En cuanto tiene relación con la comercialización de las cintas, a continuación se presenta un diagrama en mismo que muestra su evolución.

Según se demuestra en el diagrama y cuadro precedentes, se ha logrado un ligero aumento en las ventas locales de cinta; sin embargo las ventas de exportación se han reducido considerablemente. Por un lado las exportaciones a los Estados Unidos se redujeron a la mitad debido a la eliminación del ALFPA, mediante este tratado los productos originarios de Ecuador no pagaban aranceles.

Por otro lado, para continuar siendo competitivos en el mercado europeo, se debió rebajar el precio de venta de los productos exportados a Suecia. En el año se exportaron alrededor de 500mil carretes, por un promedio de 6 centavos de rebaja, significó una merma en utilidades equivalente a 30mil dólares en el año.

Para el presente año, desafortunadamente no vamos a poder exportar mas a Europa pues se perdió la ventaja comparativa que teníamos del dólar frente al euro. Antes el cambio era de 0.75 ctvos de euro por 1 dólar, hoy está alrededor de 0.91 ctvos. de euro, es decir algo mas del 21% más caro. Se les ofreció una rebaja importante por la reducción del costo de la materia prima y por una elevación en la productividad negociada con los operarios de la empresa, pero aun así no ha sido posible que siga siendo atractivo el país frente a los mercados europeos.

Consecuencia de esta situación nos enfrentamos hoy es al exceso de personal, el mismo que deberá ser solucionado de la forma que menos afecte a la empresa y a los propios empleados.

Con respecto a Brasil, hemos logrado, finalmente, obtener cinta con mayor brillo, estamos más cerca de su requerimiento y se continuará con este desarrollo.

3.- INDICES FINANCIEROS

CUADRO COMPARATIVO DE INDICES LOS FINANCIEROS

	2009	2010	2011	2012	2013
SOLVENCIA (Act.cte./Pas.cte.)	2,33	3,52	1,99	2,62	2,0
LIQUIDEZ INMEDIATA (Act.cte.-Inv./Pas./Pas.Cte.)	0,87	1,4	0,74	0,7	0,7
PATRIMONIO (Patr./Ac. total)	40	43	38	46	44,0
AUTONOMIA FINANCIERA (Patr./Pas.tot.)	68	75	61	86	79,0
ACT.CTE/ACT. TOTAL	60	62	59	59	60,0
ACT.FIJO/ACT. TOTAL	40	48	41	41	40,0
PAS.CTE/PAS. TOTAL	43	26	51	42	43,0
RENTABILIDAD/CAPITAL	19,5	11,5	4,6	8,6	10,0
RENTABILIDAD/VENTAS	8,3	4,2	1,5	3,6	4,3
MARGEN DE CONTRIBUCION					
GTOS. ADMINISTRATIVOS (Gto. Ad/Ventas)	11,4	12,8	10,8	12,6	13,2
GTOS. DE VENTA (Gto. Venta/Ventas)	6,4	5,8	5,8	4,8	4,7
GTOS. FINANCIEROS (Gto. Finan./Ventas)	1,8	2,6	2,3	2,6	2,3

Respecto de los índices que ayudan a medir la estructura financiera de la empresa, se puede apreciar que a lo largo del último quinquenio nos mantenimos bajo parámetros financieros aceptables.

5.- PRESUPUESTO PARA EL 2015

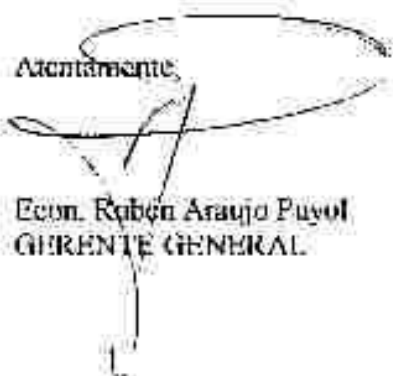
Analizadas las principales cuentas del pasivo, al cierre del ejercicio del 2014, las obligaciones con instituciones financieras fueron de 420mil dólares, de las cuales, bancarios fueron de 344mil dólares y de la CFN 76mil dólares. En relación al cierre del ejercicio del 2013, hubo una disminución neta de obligaciones a instituciones financieras de 21mil dólares.

Se debe tomar en consideración que en el año 2013 el Banco Bolivariano nos concedió un crédito de 126mil dólares para la compra de una hectárea de terreno en Calacali y alrededor de 120mil dólares provinieron del flujo de caja de la empresa.

A la fecha del presente informe, marzo del 2015, las obligaciones financieras ascienden a 310mil dólares, de los cuales 40mil dólares corresponden a una carta de crédito financiada para la compra de stretch film importado del Perú.

Se espera recibir de la CTN un préstamo "revolvente" de 300mil dólares a tres años plazo, de los cuales el primer desembolso será de 150mil, cuya cuota se debe pagar en seis meses plazo, para lo cual se solicitará un nuevo desembolso por el saldo del crédito y así sucesivamente hasta los tres años de plazo.

Atentamente,



Econ. Robén Araujo Puyol
GERENTE GENERAL