

INFORME DE LABORES DEL GERENTE GENERAL DE PRODUCTOS SINTETICOS S.A., DEL 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2017

Señores Accionistas:

1.- GESTION ADMINISTRATIVA

Como parte de esta gestión se debe indicar que la empresa ha dado fiel cumplimiento a las exigencias de las Entidades de Control, del Medio Ambiente y de Salud, habiéndose actualizado los Reglamentos Internos de Trabajo al igual los Seguridad y Salud en el Trabajo.

De las inspecciones realizadas por Riesgos del Trabajo para determinar responsabilidad patronal tanto por accidentes como por enfermedades relacionados con el trabajo de los operarios, en todos los casos se ha determinado que no existen indicios de responsabilidad patronal.

Como se dio a conocer en el informe del año 2016, con la colaboración del Médico Especialista en Seguridad y Salud Ocupacional y del profesional experto en Seguridad Industrial, se ha dado cumplimiento con los parámetros exigidos en el sistema de Auditoría de Riesgos del Trabajo, bajo las normas del IESS a través del sistema SART.

Cabe anotar que gracias a esta gestión de los profesionales, la empresa siempre ha sido liberada de responsabilidades por enfermedades profesionales declaradas por riesgos del IESS o por accidentes de trabajo.

En la referente a proyecciones de nuestra industria como tal, al habernos quedado sin el mercado de exportación de las cintas, se consideró apropiado sustituir este rubro con una línea a cuyo nicho de mercado podamos tener acceso y que tenga, además, determinados parámetros de producción que no sea tan fácil de producir como es el zuncho plástico, sobre el cual tenemos una competencia absurda que ha tirado abajo con los precios, que en su mayoría los fabrica con materia prima reprocessada.

Se trata de una línea para la fabricación de piola y cabos de polipropileno.

Su mercado básicamente se circunscribe en el ámbito agrícola, para cultivos de banano, tomate, maracuyá, etc. en donde se utiliza la piola como un medio de sustentación de las plantas. Luego está el mercado ferretero que comercializa los cabos, que en nuestro caso, con la maquinaria adquirida, lo podemos fabricar hasta de un 1cm. de diámetro y finalmente la industria, en particular la cartoneras en donde se utiliza las piolas para amarre de las pacas de cartón.

Nuestra fortaleza en el sector agrícola es en el cultivo del banano pues los mismos que distribuyen nuestro zuncho, también distribuyen la piola, comprándola actualmente a lo que será nuestra competencia: Citera, con su producto conocido como cabo Fortex y la empresa Plastiempaques. Al respecto de estas dos empresas, se ha podido investigar que su producción con materia prima virgen es de alrededor de 160.000Kg. mensuales. Nuestro interés es que en el primer año podamos vender al menos un 15% de este volumen, para luego irnos posicionando, en base a precios, servicio y calidad.

Por otro lado, el precio de venta se ha mantenido por muchos años en niveles muy superiores a los del zuncho plástico, éste bordea los 3 dólares, a pesar de que su costo, en nuestro caso será muy similar al del costo. Por tratarse de un material cuyas características son muy parecidas a las que requiere el zuncho, todos los desperdicios podremos recuperarlos para su posterior utilización.

Entre otras estrategias, se consideró además que debido al alto volumen de producción y ventas del zuncho plástico con material reciclado, era conveniente que nosotros nos convirtiéramos en Gestores Ambientales, para solicitar a las empresas que nos vendan su desperdicio.

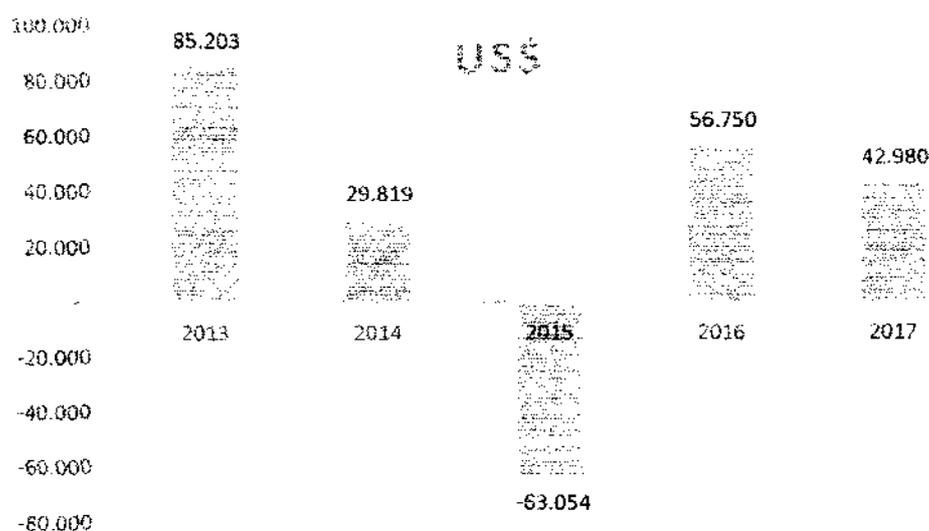
Para este fin, debido a que en el lugar actual donde funciona Prosisa, el Ministerio de Medio Ambiente prohíbe esta actividad, se arrendó un galpón de 900m², en el sector de

Marianitas, en donde se puede realizar esta actividad, a donde trasladamos nuestra maquinaria, habiéndose adquirido una maquinaria adicional para este fin. Este momento estamos produciendo alrededor de 10000Kg/mes. Esperando en breve duplicar en breve este volumen.

Al momento el Ministerio del Medio Ambiente nos ha otorgado un Certificado que nos acredita como gestores para recolección y proceso de los desperdicios de la industria plástica.

2.- RESULTADOS DEL EJERCICIO 2017

COMPARATIVO DE UTILIDADES EN EL PERIODO 2013 AL 2017



El resultado del ejercicio al 31 de diciembre del 2017 fue de 42.980.61, inferior en relación al ejercicio del 2016 en 13.770 dólares, equivalente al 24.6%.

Esta afectación se debió en primer lugar a una reducción de 16.700Kg en la venta de zuncho y de 2.729Kg. en la venta de cinta, sumado a un menor precio de venta del zuncho.

La razón principal de esta reducción en las ventas se debió a que nuestro principal

distribuidor se puso su propia planta para la fabricación de zuncho. En algún momento esta empresa contribuyó con un 52% a las ventas totales de la empresa. El sector floricultor fue hacia quién estaba dirigido la mayoría de sus ventas, habiéndose especializado en todos los insumos que utiliza este sector, siendo ya fabricante de otros insumos.

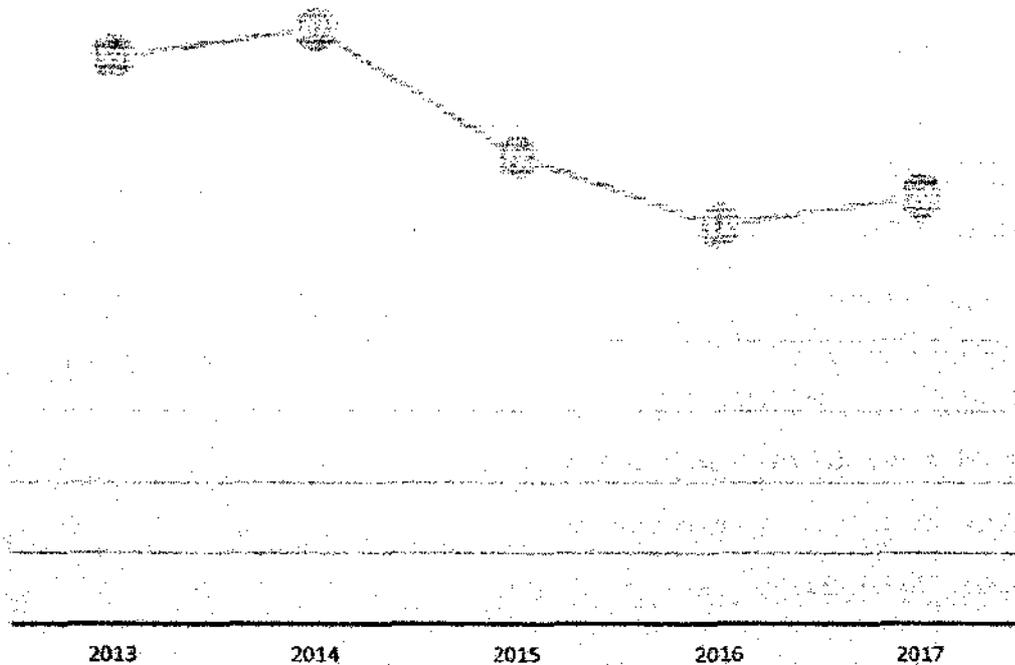
En cuanto a la reducción de la utilidad en el quinquenio analizado, básicamente se debió a la reducción en las ventas de cinta. Mientras en el año 2013 se vendieron 137 toneladas, en el año que se analiza se vendió 38 toneladas, esto es el 260% menos en relación al año base.

ANALISIS HISTORICO DE PRODUCCION, COSTOS Y VENTAS PERIODO 2013 - 2017

PRODUCCION y COSTOS	2013		2014		2015		2016		2017	
	Kg.	Cos. Pro./Kg.								
ZUNCHO	443.143	2,13	446.017	2,46	455.640	2,16	553.070	1,75	569.781	1,75
CINTAS	154.842	3,71	111.570	3,53	57.056	2,66	27.555	1,84	34.745	2,29
HEBILLAS	22.320	2,81	23.624	3,11	16.141	2,50	15.098	2,53	13.440	2,92
TOTAL Kg.	620.305		581.211		528.837		595.723		617.966	
VENTAS Kg.	Kg.									
ZUNCHO	436.705		430.255		472.849		561.904		545.204	
CINTAS	137.237		103.987		53.896		41.121		38.392	
HEBILLAS	20.725		24.347		16.322		15.415		15.054	
TOTAL Kg.	594.667		558.589		543.067		618.440		598.650	
VENTAS US\$	US\$	P.V. /kg.								
ZUNCHO	1.198.568	2,74	1.279.085	2,97	1.170.258	2,47	1.260.010	2,24	1.177.166	2,16
CINTAS	653.469	4,76	523.969	5,04	252.784	4,69	195.341	4,75	231.332	6,03
HEBILLAS	61.435	2,96	84.973	3,49	58.275	3,57	54.128	3,51	52.921	3,52
TOTAL US\$	1.913.472		1.888.047		1.481.317		1.509.479		1.461.419	

VALOR FOB DE LAS COMPRAS DE MATERIA PRIMAS 2013 AL 2017

VALOR FOB US\$/Ton.



Analizado el principal componente del costo, vemos que el valor FOB promedio de la materia prima importada sufrió una variación al alza equivalente al 7.2%, en relación al año inmediato anterior. En el caso de la fabricación de cintas el incremento del costo de producción fue casi de un 25%, producto entre otros, de la variación de la materia prima.

Estos factores, sumados a una disminución en el precio de venta del zuncho, en 8 centavos por kilo significó que este factor multiplicado por el volumen de ventas, que fue de 545.204Kg. se dejó de ganar cerca de 42mil dólares.

Como siempre el precio de venta está ligado al valor promedio fijado por la competencia.

COMPARATIVO DE INDICES FINANCIEROS PRODUCTOS SINTETICOS

	2013	2014	2015	2016	2017
SOLVENCIA (Act. cte./Pas. cte.)	2,03	1,67	1,45	1,79	1,79
LIQUIDEZ INMEDIATA (Act. cte.-Inv./Pas./Pas. Cte.)	0,70	0,62	0,56	0,94	0,90
PATRIMONIO (Patr./Ac. Total)	44,00	47,00	45,00	53,00	48,8
AUTONOMIA FINANCIERA (Patr./Pas. tot.)	79,00	87,00	81,00	111,80	95,4
ACT. CTE/ACT. TOTAL	60,00	59,00	61,00	60,00	58,4
ACT. FIJO/ACT. TOTAL	40,00	41,00	39,00	40,00	41,60
PAS. CTE/PAS. TOTAL	43,00	67,00	76,00	71,00	63,7
RENTABILIDAD/CAPITAL	9,00	3,00	(10,00)	6,10	4,46
RENTABILIDAD/VENTAS	4,30	1,50	(5,20)	3,70	2,90
MARGEN DE CONTRIBUCION					
GTOS. ADMINISTRATIVOS (Gto. Ad/Ventas)	13,20	10,10	14,00	12,76	14,40
GTOS. DE VENTA (Gto. Venta/Ventas)	4,70	4,60	4,60	5,08	5,53
GTOS. FINANCIEROS (Gto. Finan./Ventas)	2,30	2,70	3,20	3,44	3,20

3.- INDICES FINANCIEROS

Los principales índices demuestran una sólida estructura financiera similar a la del año pasado, sin mayores variaciones.

En cuanto a los pasivos vemos que mientras en el año 2016 el 71% correspondió a pasivos corrientes para bajar este año al 63%.

De estos pasivos el 33% correspondió a proveedores, el 57% a instituciones financieras y del restante 10%, el 6 a acreedores relacionados y el 4 a varios acreedores, no relacionados.

Del valor de 359mil dólares de instituciones financieras, 300mil dólares corresponden a la CFN, valor que se solicitará su reestructuración, ya sea en la propia CFN o a través de la banca privada, ofreciendo para ello el traspaso de la hipoteca de los terrenos y edificios.

En cuanto al pasivo no corriente, solo el 47% corresponde a instituciones financieras mientras que el 53% a provisiones por Beneficios a Empleados, esto es para los rubros de desahucios y jubilaciones, que son desembolsos por ocurrir a muy largo plazo.

5.- PRESUPUESTO PARA EL 2018

En el Flujo de Caja, adjunto a este informe, se refleja el presupuesto para el año, se contempla la producción con la nueva línea para la fabricación de piolas y cabos.

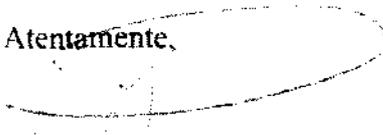
En el primer año se proyecta vender, a partir del mes de marzo, 150.000Kg. de piola bananera. El precio de venta estimado es de 2.85 dólares por kilo, es decir 427.500 dólares al año.

En el presupuesto se considera, además, la reestructuración del crédito vigente en la Corporación Financiera Nacional (CFN), concedido por 300mil dólares bajo la modalidad de "revolving". Si bien en su momento fue importante para la liquidez de la empresa, al final de su plazo resulta inconveniente al no haber las facilidades para que en un plazo prudente pueda éste ser amortizado.

Ante esta situación se ha planteado al Banco ProCredit para que nos refinance esta operación, a largo plazo, cediendo la hipoteca ahora en manos de la CFN, por lo que la Junta General debe autorizar al Representante Legal.

Finalmente, si bien en el presupuesto no se refleja ingresos por otros conceptos, se considera que es indispensable la venta de los dos lotes de terrenos de Calacalí. Este ingreso extraordinario permitirá reducir sustancialmente las obligaciones de corto plazo y contar con la liquidez suficiente para enfrentar con éxito el capital de trabajo requerido para las nuevas inversiones.

Atentamente,



Econ. Rubén Araujo Puyol
GERENTE GENERAL