

I N D I C E

<i>INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE GENERAL</i>		<i>1 - 4</i>
<i>PRODUCCIÓN LINEA RECUBRIDORA</i>	<i>ANEXO 1</i>	<i>5</i>
<i>PRODUCCIÓN LINEA BEMA</i>	<i>ANEXO 2</i>	<i>6</i>
<i>CUADRO COMPARATIVO HORAS DE PRODUCCIÓN</i>		
<i>LINEA SOPLADORA</i>	<i>ANEXO 3</i>	<i>7</i>
<i>DETALLE DE VENTAS MENSUALES</i>	<i>ANEXO 4</i>	<i>8</i>
<i>CUADRO COMPARATIVO VENTAS ANUALES</i>	<i>ANEXO 5</i>	<i>9</i>
<i>CUADRO COMPARATIVO DE UTILIDADES</i>	<i>ANEXO 6</i>	<i>10</i>
<i>VENTAS POR PRODUCTO</i>	<i>ANEXO 7</i>	<i>11</i>
<i>VENTAS POR LINEAS DE PRODUCCIÓN</i>	<i>ANEXO 8</i>	<i>12</i>
<i>INFORME DEL COMISARIO</i>		<i>13 - 15</i>
<i>INFORME DE AUDITORIA EXTERNA</i>		<i>16 - 32</i>
<i>ESTADOS FINANCIEROS</i>		<i>33 - 38</i>

INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE GENERAL



**Superintendencia de
Compañías**

30 ABR. 2008

Victor Barros Dantón

Registro de Sociedades

INFORME DEL PRESIDENTE Y GERENTE GENERAL

PERIODO 2007

Señores Accionistas:

Ponemos a vuestra consideración el informe de labores de "PLASTIAZUAY S.A." durante el año 2007.

CONSIDERACIONES GENERALES

Durante el año 2007, se dio un incremento constante de las materias primas, ocasionado principalmente por el precio del petróleo, lo que incidió directamente en los costos e producción de nuestra empresa, obligándonos a incrementar nuestros precios de venta, esta medida afectó la venta de algunos productos principalmente en la línea BEMA, en la cual se presenta una disminución considerable de las horas de producción.

La competencia de productos nacionales como importados, se mantiene pero en algunos casos como el Stretch Film, hemos logrado incrementar las ventas.

Se han elaborado nuevos diseños de rodillos de grabación para renovar ciertos productos como moquetas

En cuanto a exportaciones, el mercado principal se encuentra en Perú, siendo la Empresa PLAVIMARS, nuestro principal cliente, estas ventas han crecido en un 6,92 % alcanzando un valor de 545,32 mil dólares frente a los 510,02 mil dólares del 2006.

En lo que respecta a las ventas de Stretch Film, este se ha convertido en el producto de mayor venta en la Empresa alcanzando un valor de \$ 1.295,25 mil dólares frente a los 989,32 mil dólares en el 2006, lo que representa un incremento del 30,92%.

La Geomembrana PERMAX, dejó de ser el producto de mayor venta de nuestra Empresa, alcanzando en el año 2007 el valor de \$ 891,96 mil dólares que frente a los 1.181,98 mil dólares del 2006, representa una disminución en ventas del 24,54 %.

En la línea de BEMA, otro de los productos importantes es la Carpa, que se comercializa en varias presentaciones y para diferentes usos, este producto presenta también una

disminución en sus ventas de un 2,35 % al pasar de 738,61 mil dólares en el 2006 a 684,31 mil dólares en el 2007.

Otro producto muy importante en nuestras ventas es la Talonera Puntera, material utilizado en la fabricación de calzado, sus ventas tienen un incremento del 14,98 %, al pasar de 470,67 mil dólares en el 2006 a 541,16 mil dólares en el 2007.

En el caso del Blister, material producido también en la BEMA, el volumen de ventas durante el año 2007, disminuye considerablemente, alcanzando un valor de 55,36 mil dólares, mientras que en el 2006 estas fueron de 93,47 mil dólares, lo que representa un 40,77 %.

En la línea de Recubridora, el producto de mayor venta durante el año 2007, continúa siendo la Cuerina, las ventas alcanzan un valor de 606,06 mil dólares que al compararlos con los 489,18 mil dólares del 2006, representa un crecimiento del 21,66 %.

En el caso del Guayo, material utilizado principalmente para la confección de balones, el volumen total de ventas alcanzado en el 2007 es de 167,16 mil dólares, lo que representa una disminución en sus ventas del 17,81 % frente a los 203,38 mil dólares del 2006.

En la línea de expandibles, se produce un incremento del 31,46 %, con un volumen total de ventas de 114,49 mil dólares en el 2007, frente a los 87,10 mil dólares del 2006.

En el Vynil, utilizado para el piso de Buses se produce el volumen de ventas alcanzado es de 85,50 mil dólares que comparados con los 77,45 mil dólares del 2006, representa un crecimiento del 10,39 %.

La Lámina Fibra, utilizada principalmente para la confección de cinturones, tiene una disminución en sus ventas del 6,79 % alcanzando en el año 2006 un valor de 293,63 mil dólares, comparados con los 273,70 mil dólares en el 2007.

En este caso se rediseño un material conocido como reversible, material que se utiliza para cinturones más económicos, este material fue nuevamente desarrollado en el 2007, alcanzando un valor de 18,57 mil dólares en el 2007 sus ventas en el 2006 fueron nulas.

El detalle del aporte en las ventas totales por cada uno de los diferentes productos, se puede apreciar en el Anexo # 7.

Con estos antecedentes, en el año 2007 se alcanzó un volumen total de ventas de \$ 4'929.283,91 que comparados con los \$ 4'829.898,60 obtenidos en el 2006, representa un crecimiento del 2,06 %. (La colaboración de cada línea de producción en las ventas totales se presenta en el anexo # 8)

El detalle de ventas mensuales durante el año 2007, comparándolas con los años anteriores, se puede apreciar en el Anexo # 4.

En cuanto a la utilización de maquinaria, se produce un crecimiento en horas de producción en la línea de Stretch en un 37,54 %, en la línea de Bema una disminución del 25,63 % y en la línea de Recubridora una disminución del 6,84 %. (ver cuadros adjuntos # 1 , # 2 y # 3).

El detalle de la variación de las ventas anuales y el de las utilidades obtenidas en esos años, se pueden apreciar en los Anexos # 5 y 6 respectivamente.

ESTADOS FINANCIEROS:

Las ventas en el año 2007 aumentan con respecto al año 2006 en un 2.06 % alcanzando un valor de \$ 4'929.283,91 frente a los \$ 4'829.898,60, el resultado industrial alcanzado es de \$ 891.299,50 que representa una disminución del 1,52 % \$ 905.015,81 alcanzados en el año anterior.

La utilidad operacional disminuye en un 15,23%, alcanzando un valor de \$ 276.836,15 en el 2007, frente a \$ 326.583,64 en el 2006, los gastos administrativos y de ventas crecen en un 6,23 %, el total de gastos operacionales alcanza un valor de \$ 614.463,35, frente a los \$ 578.432,17 del 2006.

Los gastos Financieros disminuyen en un 23,56 %, alcanzando un valor de \$ 68.413,69 mientras en el 2006 fueron de \$ 89.495,61.

La utilidad antes de la participación disminuye en un 11,01 %, alcanzando un valor de \$ 212.978,83, mientras que en el 2006 fue de \$ 239.340.90.

Como se puede observar en los Estados Financieros comparativos, los activos totales de la Empresa pasan a \$ 2'797.275,63 en el 2007, de \$ 2'731.957,72 en el 2006 lo que representa un incremento del 2,39 %.

El Patrimonio se incrementa en un 1,90 %, alcanzando un valor de \$ 711.511,47 en el 2007, frente a \$ 698.218.31 en el 2006.

Según las metas trazadas para el año 2007, el total de ventas proyectadas era de 5 millones 300 mil dólares, siendo el valor real de ventas alcanzado de 4 millones 929 mil dólares lo que representa que se cumplió en un 92,83 % a lo proyectado.

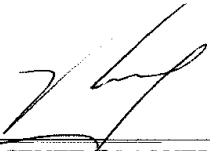
Para el año 2008, con la creación de nuevos mercados y productos y dando impulso a las exportaciones, hemos realizado ya una primera exportación de expandibles a Colombia que esperamos crezca durante este año, además en este año ha mejorado notablemente la venta de carpas y se ha diseñado una nueva geomembrana con refuerzo, lo que nos

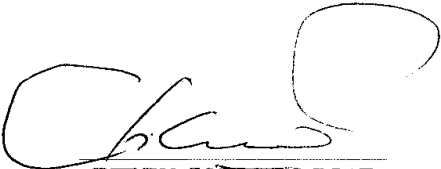
permitirá aumentar las ventas, se espera tener un crecimiento en ventas de un 10 %, lo que nos permitirá incrementar nuestra producción y mejorar los márgenes de utilidad con respecto al año 2007, el detalle de ventas proyectadas se presenta en el siguiente cuadro:

<i>Meses</i>	<i>Ventas Proyectadas</i>
<i>Enero</i>	450.000
<i>Febrero</i>	450.000
<i>Marzo</i>	460.000
<i>Abril</i>	420.000
<i>Mayo</i>	375.000
<i>Junio</i>	445.000
<i>Julio</i>	430.000
<i>Agosto</i>	385.000
<i>Septiembre</i>	430.000
<i>Octubre</i>	500.000
<i>Noviembre</i>	530.000
<i>Diciembre</i>	550.000
<i>Total</i>	<i>5.405.000</i>

Cabe indicar que en los tres primeros meses de este año, el presupuesto de ventas se ha cumplido en un 97,01 %.

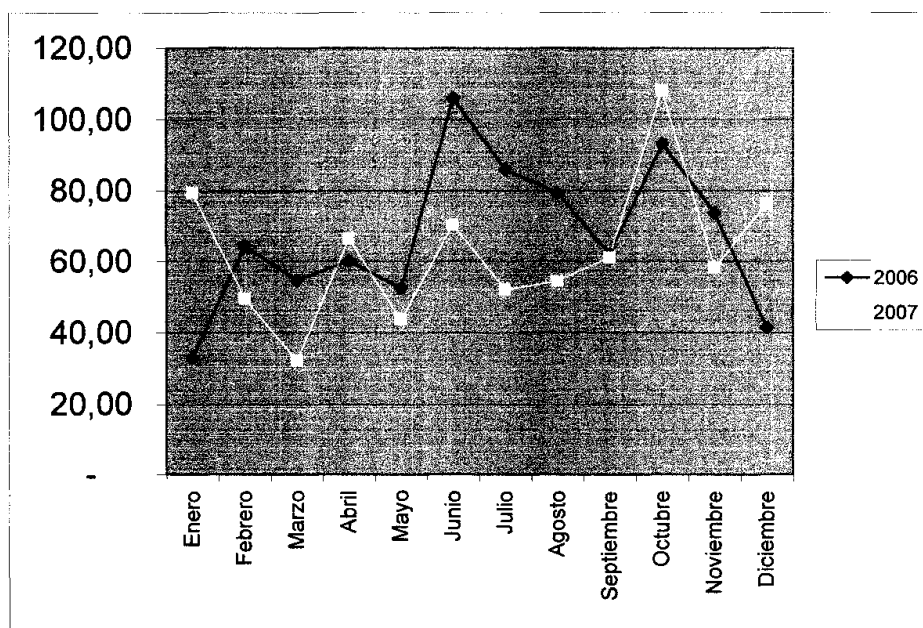
Agradeciendo la colaboración de todos los señores Directores, ejecutivos, empleados y trabajadores de la Empresa Plastiazuay S.A., ponemos a vuestra consideración el presente informe de labores.


ECO. VICENTE CORONEL U.
PRESIDENTE


EFREN CORDERO DIAZ
GERENTE GENERAL

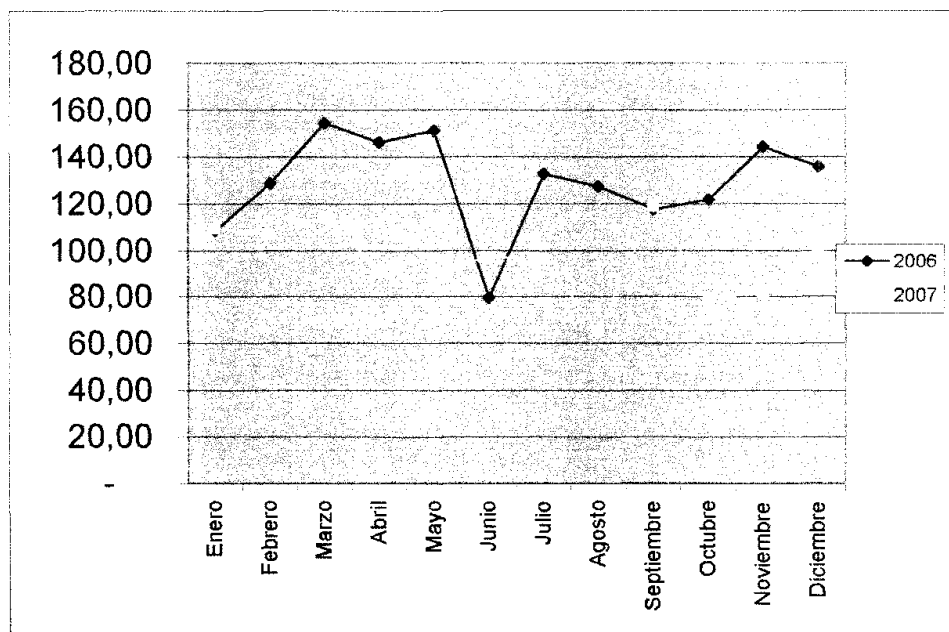
**CUADRO COMPARATIVO DE
HORAS DE PRODUCCION
LINEA RECUBRIDORA**

MESES	AÑO 2006	AÑO 2007
Enero	33,03	79,40
Febrero	64,37	49,53
Marzo	54,67	32,14
Abril	60,15	66,27
Mayo	52,49	43,48
Junio	105,98	70,32
Julio	85,99	51,98
Agosto	79,25	54,36
Septiembre	62,04	61,15
Octubre	93,24	108,06
Noviembre	73,70	58,19
Diciembre	41,37	76,24
TOTAL	806,28	751,12



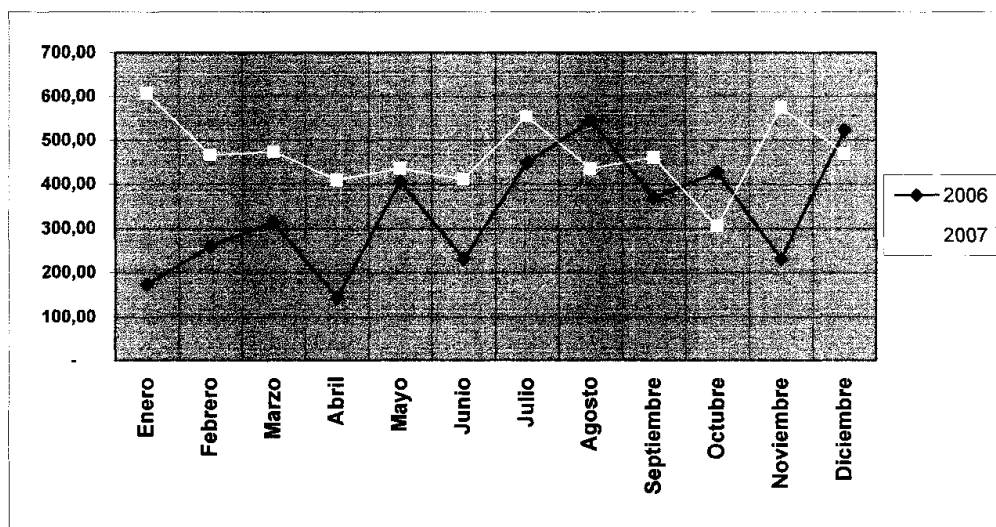
**CUADRO COMPARATIVO DE
HORAS DE PRODUCCION
LINEA BEMA**

MESES	AÑO 2006	AÑO 2007
Enero	108,63	109,41
Febrero	128,59	106,69
Marzo	154,28	114,37
Abril	146,26	91,80
Mayo	151,00	91,47
Junio	79,58	97,13
Julio	132,62	96,37
Agosto	127,37	65,20
Septiembre	117,49	118,72
Octubre	121,85	79,70
Noviembre	144,34	81,36
Diciembre	135,81	98,90
TOTAL	1.547,82	1.151,12



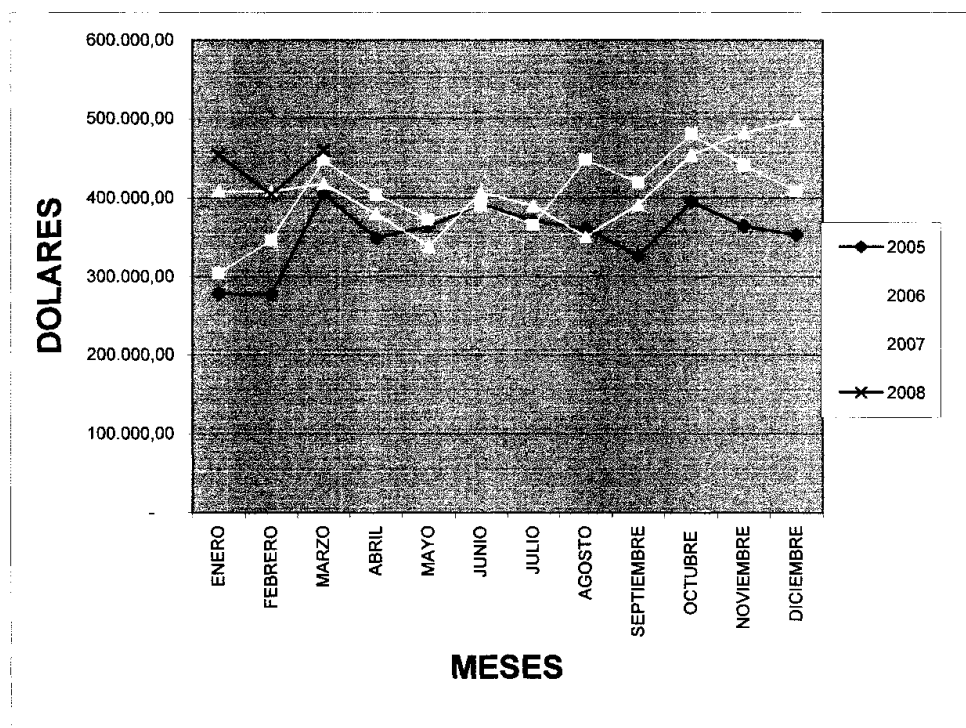
**CUADRO COMPARATIVO DE
HORAS DE PRODUCCION
LINEA SOPLAORA**

MESES	AÑO 2006	AÑO 2007
Enero	173,50	607,00
Febrero	259,50	465,50
Marzo	313,50	472,50
Abril	143,00	409,00
Mayo	405,17	434,50
Junio	231,00	411,00
Julio	448,00	553,50
Agosto	544,50	434,00
Septiembre	368,50	459,50
Octubre	427,17	304,00
Noviembre	231,00	575,00
Diciembre	522,05	468,00
TOTAL	4.066,89	5.593,50



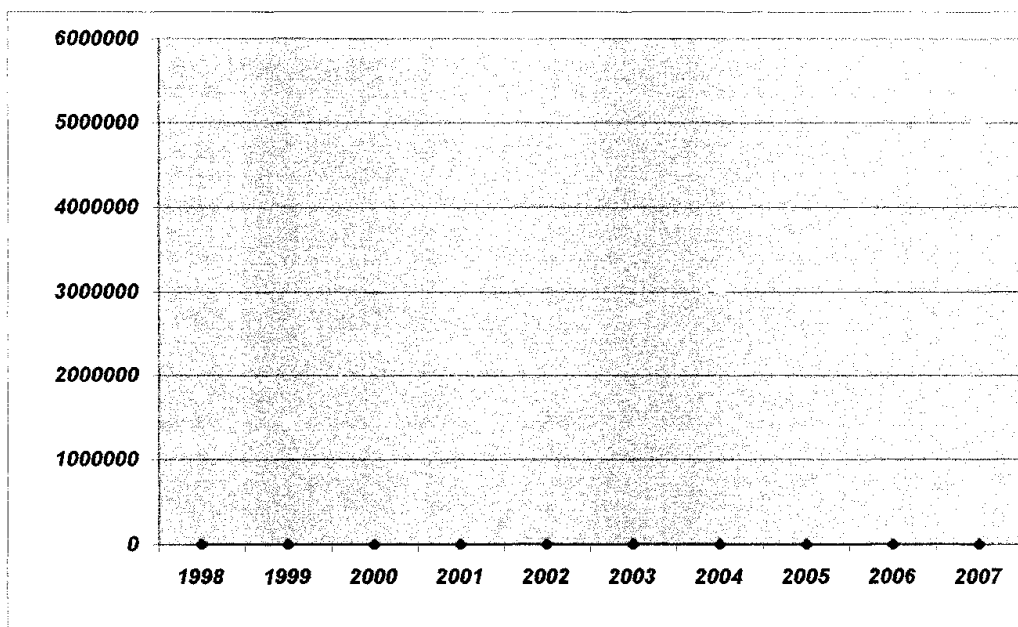
DETALLE DE VENTAS MENSUALES

MESES	2005	2006	2007	2008
ENERO	278.658,43	303.981,87	408.853,12	454.380,77
FEBRERO	277.800,63	346.608,74	408.455,51	404.696,79
MARZO	405.939,99	447.631,29	418.468,88	460.206,96
ABRIL	349.600,74	404.171,39	380.110,21	
MAYO	364.110,19	371.893,47	338.273,63	
JUNIO	392.334,79	391.119,20	407.008,48	
JULIO	371.327,08	365.921,11	390.295,88	
AGOSTO	361.066,66	448.265,78	351.067,33	
SEPTIEMBRE	326.311,32	419.444,85	391.541,35	
OCTUBRE	395.317,06	481.016,01	454.796,83	
NOVIEMBRE	364.404,55	441.234,69	482.383,45	
DICIEMBRE	353.091,33	408.610,20	498.029,24	
	4.239.962,77	4.829.898,60	4.929.283,91	1.319.284,52



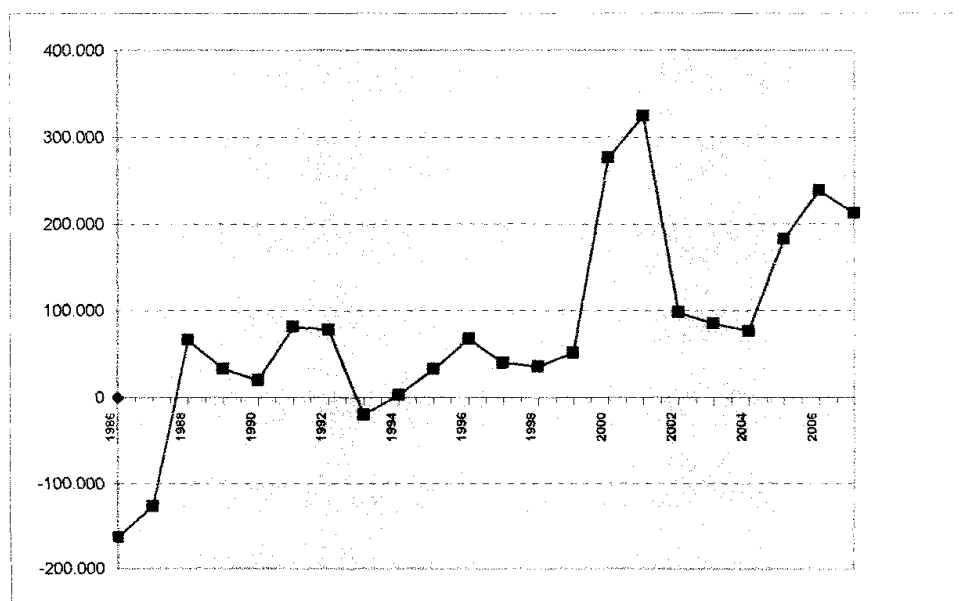
**CUADRO COMPARATIVO DE
VENTAS ANUALES**

AÑOS	DOLARES
1998	1.757.404,63
1999	1.445.242,03
2000	2.380.336,79
2001	2.760.390,16
2002	2.763.905,08
2003	2.737.810,52
2004	3.053.729,92
2005	4.239.962,77
2006	4.829.898,60
2007	4.929.283,91



CUADRO COMPARATIVO DE UTILIDADES

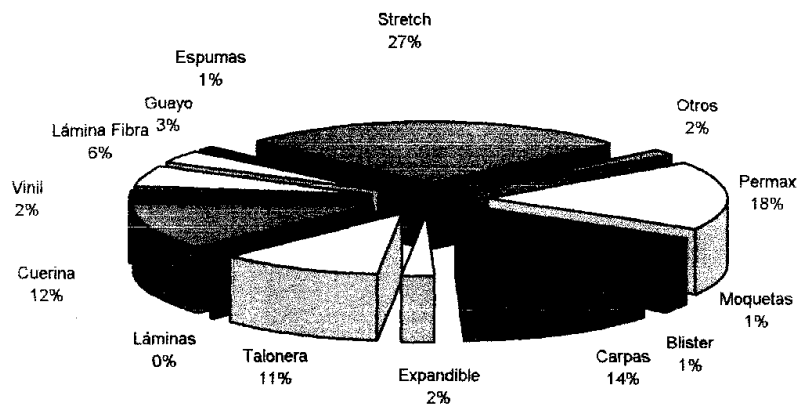
AÑOS	DOLARES
1986	(163.041,95)
1987	(126.716,47)
1988	65.106,79
1989	32.410,00
1990	19.804,35
1991	80.982,15
1992	77.428,04
1993	(19.839,84)
1994	2.652,08
1995	32.246,82
1996	66.352,71
1997	39.362,34
1998	35.260,21
1999	51.126,18
2000	276.377,41
2001	325.061,35
2002	98.001,61
2003	84.455,23
2004	76.422,89
2005	182.630,13
2006	239.339,90
2007	212.978,83



Anexo # 7

DETALLE DE VENTAS POR PRODUCTOS

PRODUCTO	VENTAS
Permax	891,95
Moquetas	47,33
Blister	55,36
Carpas	684,31
Expandible	114,49
Talonera	541,16
Láminas	21,29
Cuerina	606,06
Vinil	85,50
Lámina Fibra	273,70
Guayo	167,16
Espumas	60,28
Stretch	1.295,25
Otros	85,44

Total**4.929,28**

Anexo # 8

Bema	2.271.936,73
Recubridora	1.298.504,07
Stretch	1.295.246,64

Ventas por Líneas