

Señores miembros de la Junta General de Accionistas de:

INDUSTRIAL PLASTICA PLASTIQUIR S.A.

Estimados Señores:

En cumplimiento a disposiciones legales y estatutarias someto a vuestra consideración el informe anual sobre operaciones y resultados de nuestra empresa, correspondiente al ejercicio económico del 2007.

1.- ANALISIS.

La extensa gama de fabricantes de plástico agrícola que han surgido en los últimos años en nuestro medio, ha forzado el cambio del tipo de mercado, del existente a uno estrictamente de vendedores; es decir, antes se producía para stock en bodega y los clientes venían a comprar, en este los precios se determinaban por los costos y el margen de utilidad que el fabricante quisiera aplicar, a un mercado donde los productos tienen que competir por la preferencia del consumidor, es decir las fuerzas del mercado han tomado vida.

Como parte de este proceso, los productos que son altamente intercambiables sin importar su marca o productor y que se producen y comercian en altos volúmenes se han transformado en productos de bajo margen de utilidad por exceso de oferta y caída de precios, entre ellos las fundas para racimo y embalaje de fruta.

Esta presión sobre el mercado ha originado que fabricantes con falta de ética, saquen al mercado productos de bajo precio y mala calidad, sustentándose en la falta de criterio de los clientes, que basan sus decisiones de compra en el precio y no en la calidad.

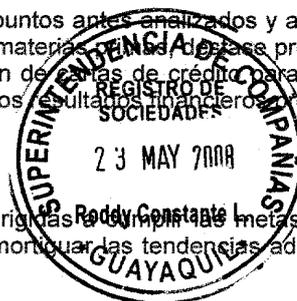
Todo lo antes expuesto ha convertido en la actualidad al mercado del plástico agrícola en uno de los más prostituidos, dando como consecuencia que el margen de utilidad de los fabricantes serios de estos productos sea bajo, so pena de estar fuera del mercado, agravándose esta situación con la variación de precios y la escases de las materias primas en el mercado internacional.

Específicamente nuestra empresa, se vio afectada por los puntos antes analizados y a esto se sumo la paralización de 45 días de la planta por falta de stock de materias primas producido en las importaciones debido a la falta de garantías para la emisión de cartas de crédito para la compra de las mismas, como consecuencia, este año se han obtenido los resultados financieros presentados.

2.- METAS Y OBJETIVOS

Las decisiones tomadas durante el 2007 fueron siempre dirigidas a cumplir las metas planteadas a inicio del este año, las mismas que también ayudaron a amortiguar las tendencias adversas que se fueron dando por los hechos arriba descritos; siendo estas:

- **Para incrementar y mantener el mercado:**
 - Se invirtió en la adquisición de una extrusora GBL 120 kilos/hora, se optimizó la capacidad instalada, se dio valor agregado a nuestros productos, para lo cual se invirtió en impresoras en línea para las maquinarias.
 - Se contrató al Ing. Roberto Arias, el mismo que realiza ventas puerta a puerta y da servicio post venta a nuestros clientes. (Asesoramiento Técnico).
 - Junto con otros fabricantes mantenemos la exclusividad de la producción y ventas de fundas con biflex, las mismas que nos están dando seguridad en el mercado (entre todas las fabricas autorizadas no se cubre la demanda).
- **Para Disminuir Gastos**
 - Conjuntamente con la Psicóloga Lorena Correa Gerente de RRHH, se reprogramó turnos de trabajo para disminuir valores pagados por horas de sobretiempo.
 - Para evitar paralizaciones por stock en bodegas de materia prima con la Eco. Xiomara de Triana, Gerente Financiero se está llevando un control y programación minuciosa de compras y endeudamiento para la correcta y oportuna emisión de cartas de crédito para la adquisición de materias primas a nuestros proveedores
 - Se obtuvo la ampliación del crédito directo de nuestro proveedor OXIQUM, lo cual ha disminuido la dependencia de la banca para emisión de cartas de crédito y por ende la necesidad de garantías reales para las mismas.



3.- ASPECTOS OPERACIONALES

- La inversión realizada durante el año 2007 asciende a US \$ 174.149,98
- Los resultados de nuestra gestión empresarial se muestran en los estados financieros al 31 de diciembre del 2007, los mismos que indican US \$ 29.192,95 como utilidad de este periodo.

4.- ANALISIS DE LA SITUACION FINANCIERA

A fines del 2007, los activos fueron del orden US \$ 2.710.248,60. Los pasivos fueron del orden de US \$ 2.450.831,87. El patrimonio represento el 8,97% del total de activos.

5.- RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS PARA EL PERIODO 2008

Para la planificación del trabajo y políticas a tomarse durante el año 2008, debemos considerar lo acontecido en el año 2007 y analizar las tendencias del presente año.

- Tendencia de Materias Primas

- Una característica de los productos de bajo margen de utilidad, es el hecho de que los insumos utilizados en su producción representan un porcentaje alto de su costo total. Consecuentemente, los precios de las materias primas con que se elaboran estos insumos influirán en los precios de los mismos. Así, por ejemplo, el precio del estireno es vital para el fabricante de poliestireno, etileno y el del polietileno.

Consecuentemente, dependiendo del producto en cuestión, al inicio de la cadena nos encontraremos fundamentalmente con el petróleo o con el gas natural, por tanto los movimientos en los precios tanto del petróleo como del gas afectarán a los productos derivados de ellos, como lo son las resinas plásticas. Desafortunadamente, el uso de productos derivados de petróleo y de gas para la producción de polímeros es menor comparado con el uso para la producción de energía, (y qué decir del entorno geopolítico). Así, lo que suceda en el mercado de energía podrá influir sobre los precios de petróleo y gas. Dicho de otra forma, los polímeros tendrán que "seguir la ola", pero no podrán generarla.

Tendencia del Mercado

- Por información del Ing. Roberto Fernandez, Gerente del departamento de Comercialización de nuestra empresa, se espera que la época de precios bajos de la fruta sea ligeramente más pronunciada que en el año anterior, además la caída de precios en los meses del verano Americano y Europeo serán más agudas que de costumbre (Julio y Agosto y/o Septiembre y Octubre).

- Capacidad de Producción de Planta.

- Si bien la capacidad de producción de la planta es de 140 TMM, por el incremento de ventas dado en el año anterior se está bordeando las 110 TMM, entonces podemos considerar que la capacidad de producción de nuestra planta está saturada. Por lo tanto, el margen que nos queda libre, sirve para cubrir desfases de producción por acontecimientos externos como, paralizaciones en el servicio del suministro de energía eléctrica, retrasos en los embarques de materias primas, daños de maquinaria por desgaste debido a los años de funcionamiento que tienen la mayoría de maquinarias (15 años), etc.

- Capacidad Física de Planta.

- Por el aumento de producción generado por la demanda de nuestros productos; la capacidad física de la planta, para ubicación de maquinaria, de materias primas, producto en proceso y de producto terminado se ha visto considerablemente reducida.

Luego del análisis realizado nuestras políticas para este año deberían ser:

- Según el análisis de la tendencia: del mercado internacional de materias primas, del mercado interno de nuestros productos, y de la saturación de la capacidad de producción de nuestra planta; la política durante este año será asegurar el mercado existente manteniendo la calidad de nuestros productos, y mejorando el servicio post venta, y el asesoramiento técnico a nuestros clientes del uso y manejo de los mismos. Lo que será reforzado con charlas dirigidas por técnicos de nuestros proveedores de materias primas, en especial de insecticidas y las nuevas tendencias de los mismos.
- Mantener los mismos controles en los rubros de gastos o de ser posible disminuirlos, optimizando el costo de producción.
- Realizar las ampliaciones de los edificios de planta para poder organizar la misma bajo las exigencias de las diferentes certificaciones exigidas por el mercado actual, y lograr obtener las mismas, asegurando así el mercado.

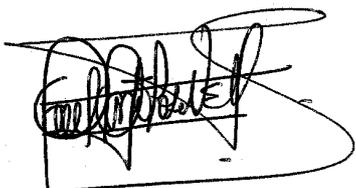
- Manejar una programación de compras de materias primas mensuales que nos permita estar abastecidos, sin inflar el endeudamiento y así poder mantener una política en los precios de venta de nuestros productos, acorde con el comportamiento del precio de las materias primas en el mercado internacional.

6.- ESTADO DE CUMPLIMIENTO DE LAS NORMAS SOBRE PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR POR PARTE DE LA COMPAÑÍA

Todos los programas, software y otros intangibles de propiedad intelectual de terceros, tienen la licencia correspondiente, cumpliendo con las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

Agradeciendo por la atención a la presente y esperando que la misma cumpla con las expectativas por la función a mi encomendada, y en espera de sus comentarios me suscribo de ustedes

Atentamente



Paul Lazo V

Gerente General

Industrial Plástica Plastiquir S.A.

