

**PLASTIEMPAQUES S.A.
GERENCIA GENERAL**

**INFORME DE RESULTADOS
AÑO DE 1995**

Señores Accionistas:

De conformidad con lo establecido en los estatutos sociales de la Compañía y en la Resolución # 92 1-43 0013 de 1992-10-18 de la Superintendencia de Compañías, me permito informar a la Junta General de Accionistas de Plastiempaques S.A., las actividades relevantes de la empresa en el ejercicio económico, comprendido entre 1995-01-01 y 1995-12-30.

1. RESULTADOS ECONOMICOS.

1.1. VENTAS

La facturación total del año 1995, se vió afectada por cuatro factores relevantes:

- Los racionamientos de energía eléctrica en la primera mitad del año, y parcialmente por los racionamientos del segundo semestre.
- El conflicto territorial Ecuador-Perú.
- Significativo descenso de la productividad.
- Deterioro sustancial de la calidad.

En este período la facturación decreció el 11.1%, en volumen, con relación a 1994. El primer semestre decreció el 12.5%, el segundo semestre decreció el 9.6%.

**ANALISIS DEL CRECIMIENTO
FACTURACION TOTAL KILOS**

AÑO	1er. SEM	2do SEM	TOTAL AÑO
94	1'816.428	1'659.520	3'475.948
95	1'588.952	1'500.451	3'089.403
95 94%	(12,5)	(9,6)	(11,1)

29 ABR. 1996

VENTAS Vs. PRESUPUESTO

Por los factores anteriormente anotados, el resultado de la facturación con relación al presupuesto no fué posible cumplirlo, a pesar de contar con tal volumen de ventas que en algunos casos fué necesario devolver a clientes sus artes y los pedidos por imposibilidad de cumplir los tiempos de entrega.

LINEA DE PRODUCTOS	PRESUPUESTO		VENTAS		VENTAS Vs PRESUP. %	VENTAS		
	KG	%	KG	%		MILES DE SUQUES	MILES DE DOLARES	%
P.E Export.	40,035	1.0	33,194	1.1	83	211,566	84,686	1.0
Rolls Domést.	1,016,295	25.1	799,132	25.9	79	4,519,381	1,775,556	21.9
Fundas Domést.	1,070,000	26.4	837,472	27.1	78	6,356,179	2,493,485	30.7
Laminados	80,000	2.0	3,318	0.1	4	46,424	16,461	0.2
Hig. Export.	12,045	0.3	7,000	0.2	58	190,509	75,017	0.9
Hig. Domést.	11,955	0.3	18,056	0.6	151	335,864	134,134	1.7
Envases	752,020	18.6	419,196	13.6	56	3,054,806	1,186,209	14.6
Cintas Domést.	150,000	3.7	138,283	4.5	92	730,489	286,937	3.5
Cordones	65,000	1.6	50,916	1.6	78	487,650	190,468	2.3
Cabos Domést.	850,010	21.0	782,836	25.3	92	4,782,279	1,869,765	23.0
TOTAL	4,047,360	100	3,089,403	100	76	20,715,147	8,112,718	100

1.1.1 ASPECTOS COMERCIALES

Los principales factores comerciales que influyeron en los precios fueron:

- A- Baja en precios de materia prima
- B- Devaluación del sucre

A. 1995 fue un año de estabilidad en el suministro de la materia prima, aunado a un constante decrecimiento en sus precios.

El siguiente cuadro de precios de materia prima nos permite observar la evolución de los mismos.

1996

**PRECIO DE MATERIA PRIMA BASICA
US\$ POR TM**

MES	POLIETILENO	POLIPROPILENO
Enero	1200 - 1300	1500 - 1550
Febrero	1280 - 1470	1500 - 1550
Marzo	1150 - 1255	-----
Abril	1180 - 1500	-----
Mayo	1450	-----
Junio	1110 - 1450	1257
Julio	970 - 1056	1200
Agosto	990 - 1250	1080
Septiembre	890 - 1250	-----
Octubre	835 - 875	950
Noviembre	740 - 860	-----
Diciembre	727 - 1100	770

De Enero a Diciembre los precios de las materias primas básicas bajaron:

Polietileno : 39.4%
Polipropileno: 48.6%

B. La devaluación fue del 22.5%, al pasar el valor del dólar de S/.2.385 en enero a S/.2.922 en Diciembre 30.

AJUSTE DE PRECIOS

Nuestra política de precios se vió influenciada por la baja sustancial de la materia prima , que a su vez no estuvo compensada en la misma magnitud por la devaluación.

Los precios de los diferentes productos de Plastiempaques en 1995, fueron superiores a los que mantuvieron los competidores.

Un aspecto que refleja esta situación es que, en el mes de diciembre de 1995, tomamos contacto con dos competidores para mantener una política de precios comunes para 1996. Muchos de los precios por ellos propuestos eran inferiores a los que ya facturaba Plastiempaques en 1995.



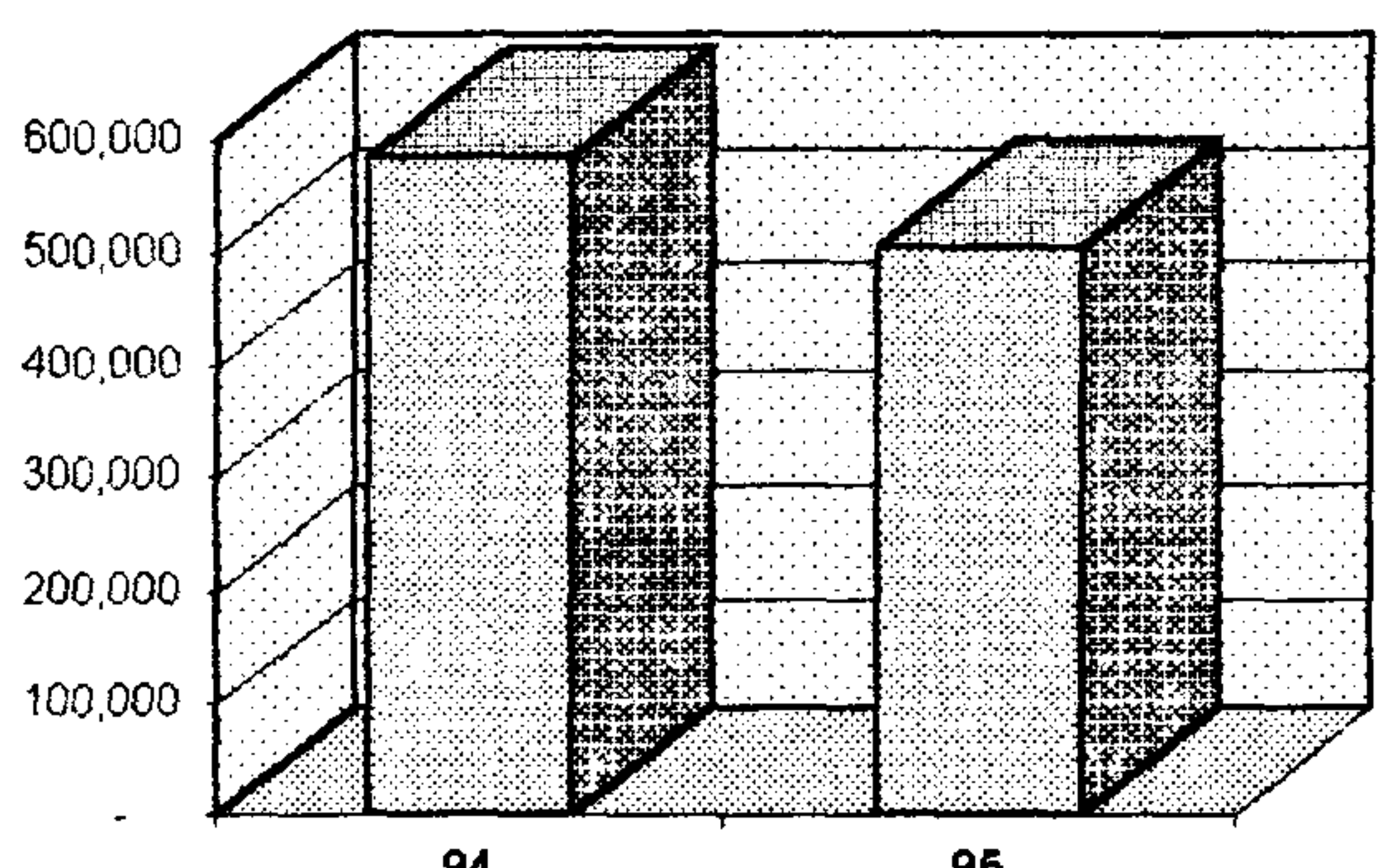
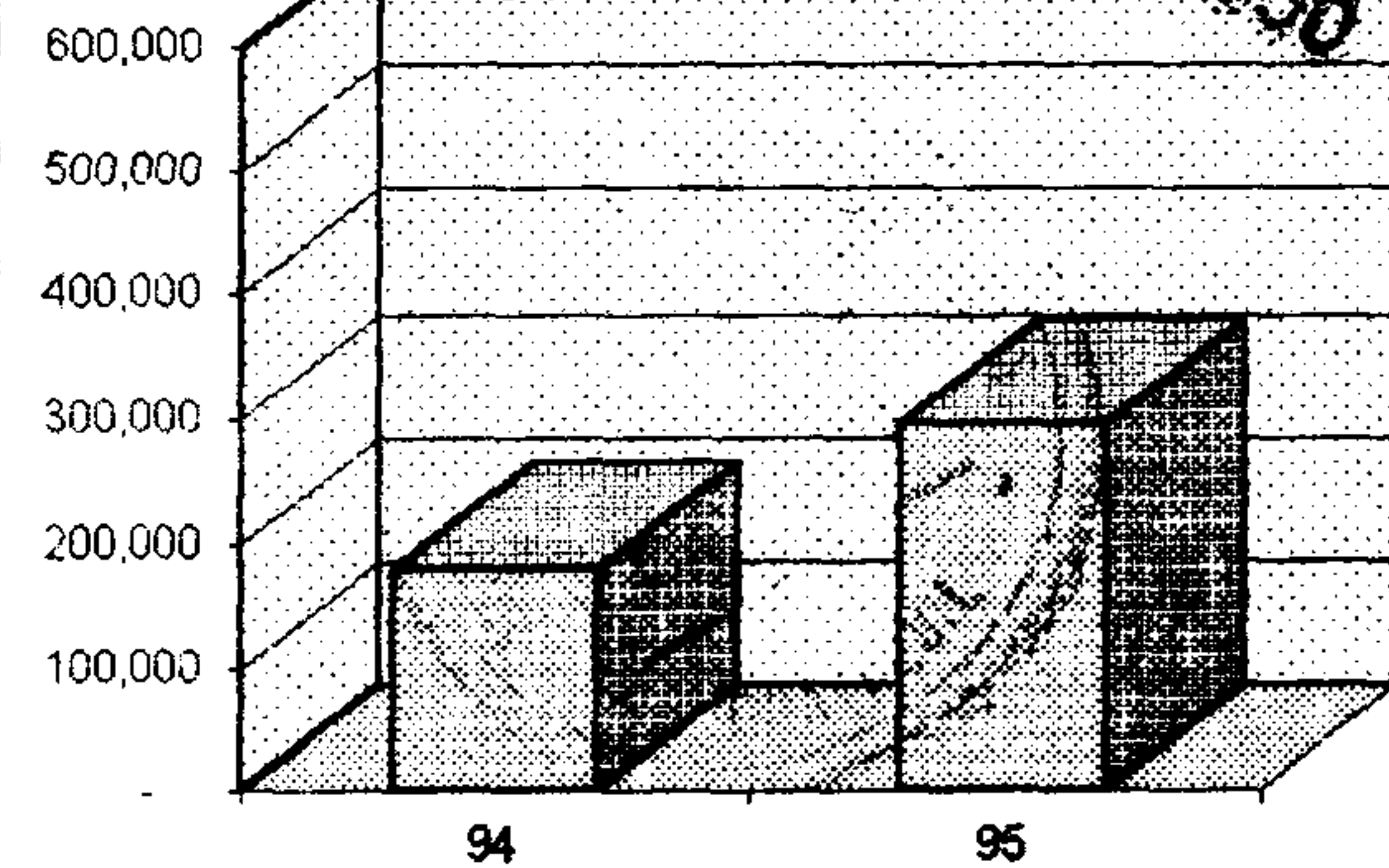
EVOLUCION DE LOS PRECIOS AÑO DE 1995			
LINEA	PROM.94	PROM. 95	95/94 %
ROLLOS	3,892	5,655	45.3
FUNDAS E IMPRESOS	5,562	7,590	36.5
LAMINADOS	-	16,719	-
POLIPROPILENO	-	13,427	-
ETIQUETAS DOM.	22,610	27,216	20.4
ETIQUETAS EXPORT	12,562	18,601	48.1
ENVASES SIN IMP.	5,272	6,951	31.8
ENVASES IMPRESOS	6,571	8,186	24.6
CINTAS	3,476	5,283	52.0
CORDONES	7,663	10,002	30.5
CORDONES EXPORT	6,836	7,364	7.7
CABOS	4,757	6,109	28.4
TOTAL	4958	6705	35.2

COMPORTAMIENTO DE LAS LINEAS

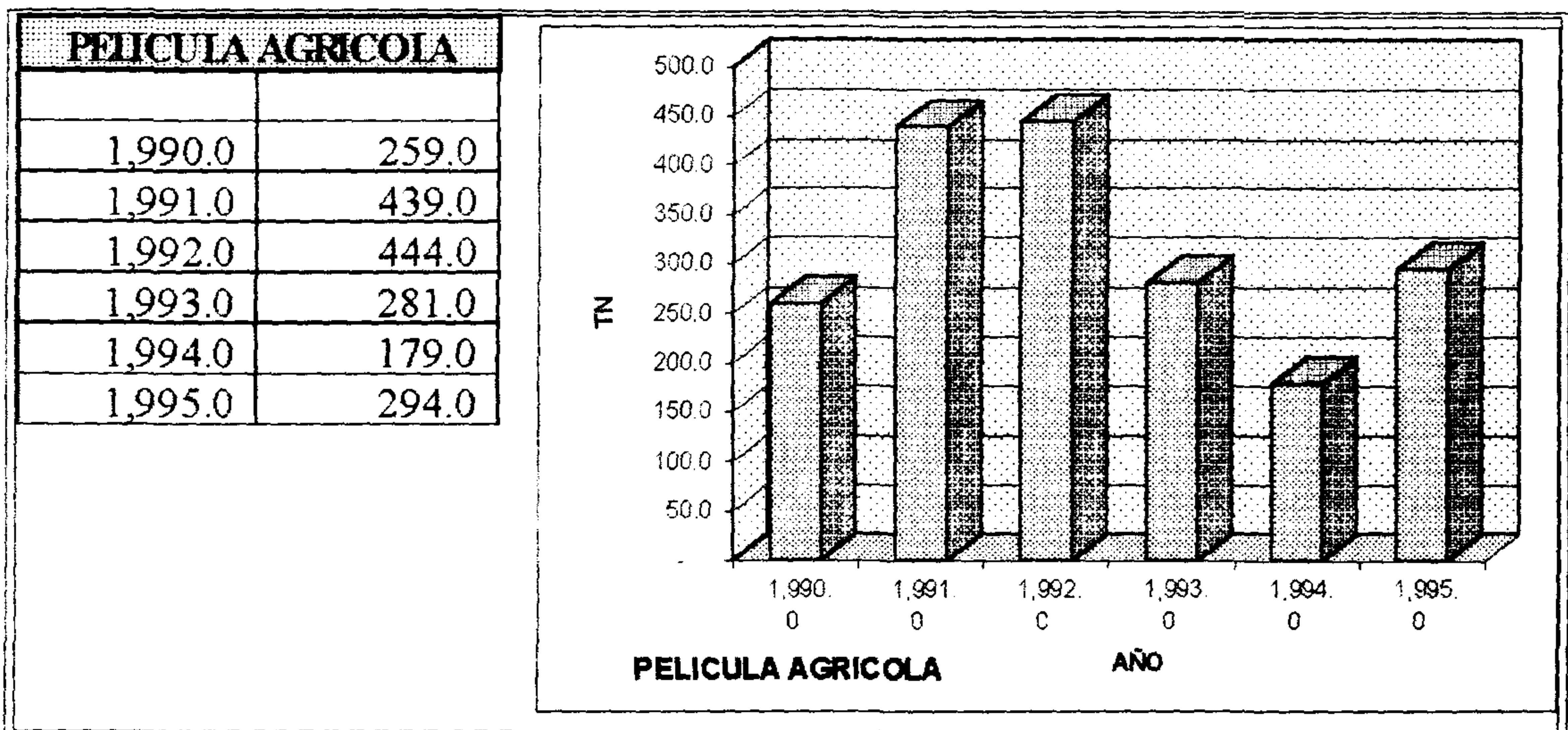
POLIETILENO EN ROLLOS

El único rubro con crecimiento positivo, fué película doméstica con el 4.3% en el año. (1.1% en el primer semestre, 9% en el segundo). Un factor que contribuyó significativamente a este crecimiento fue el repunte de la película UV para invernaderos de flores, producido como consecuencia de un cambio en el enfoque comercial.

El nuevo enfoque consistió en brindar un mejor servicio al cliente, mediante asesoría técnica y atención de ventas dirigida específicamente al floricultor.

PELICULA DOMESTICO SIN U.V.			INVERNADERO		
94	95	Inc.	94	95	Inc.
587,619	505,249	(14)	179,149	293,883	64
Película Doméstica 			Pel. Invernadero 		

EVOLUCION PELICULA DE INVERNADERO

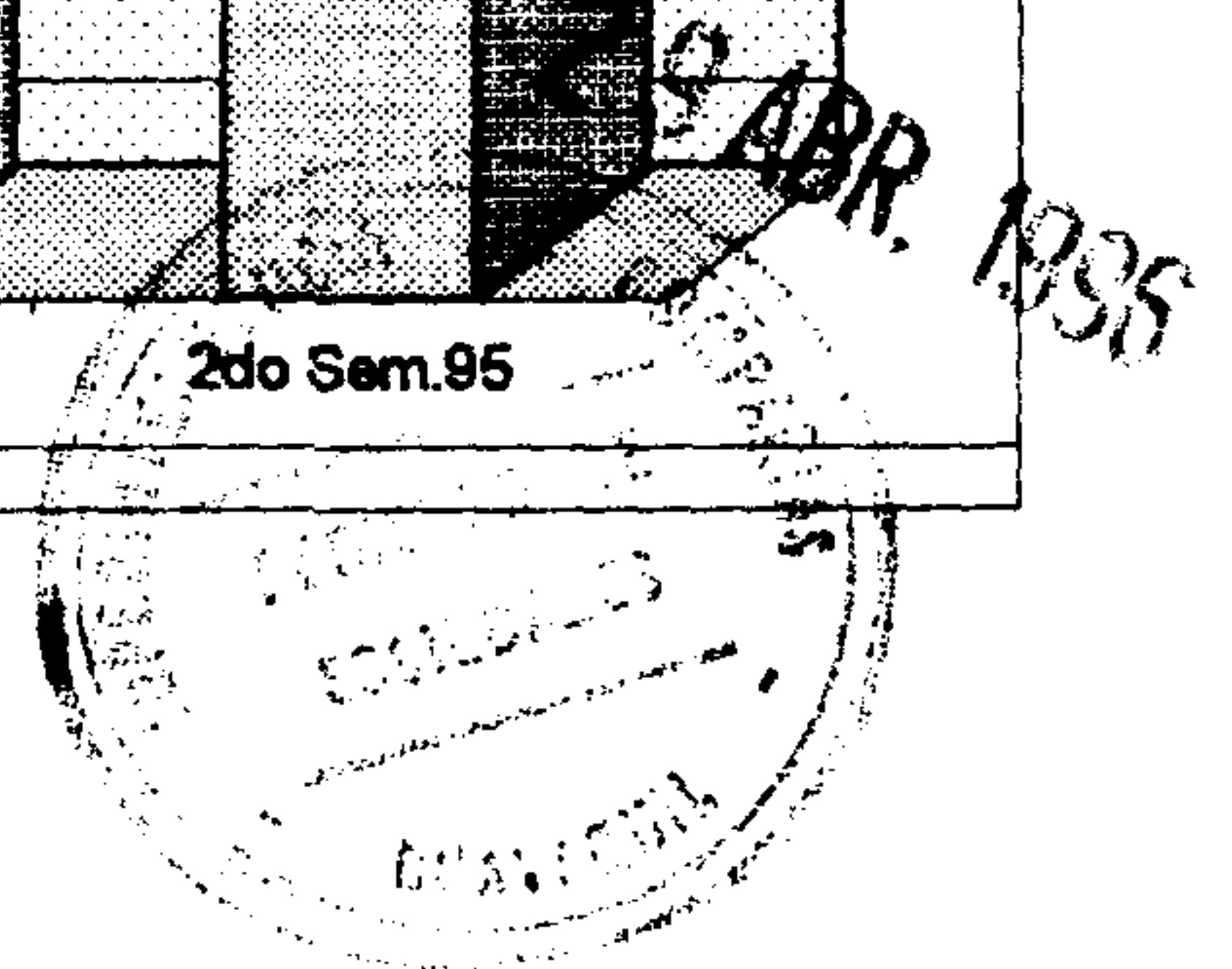
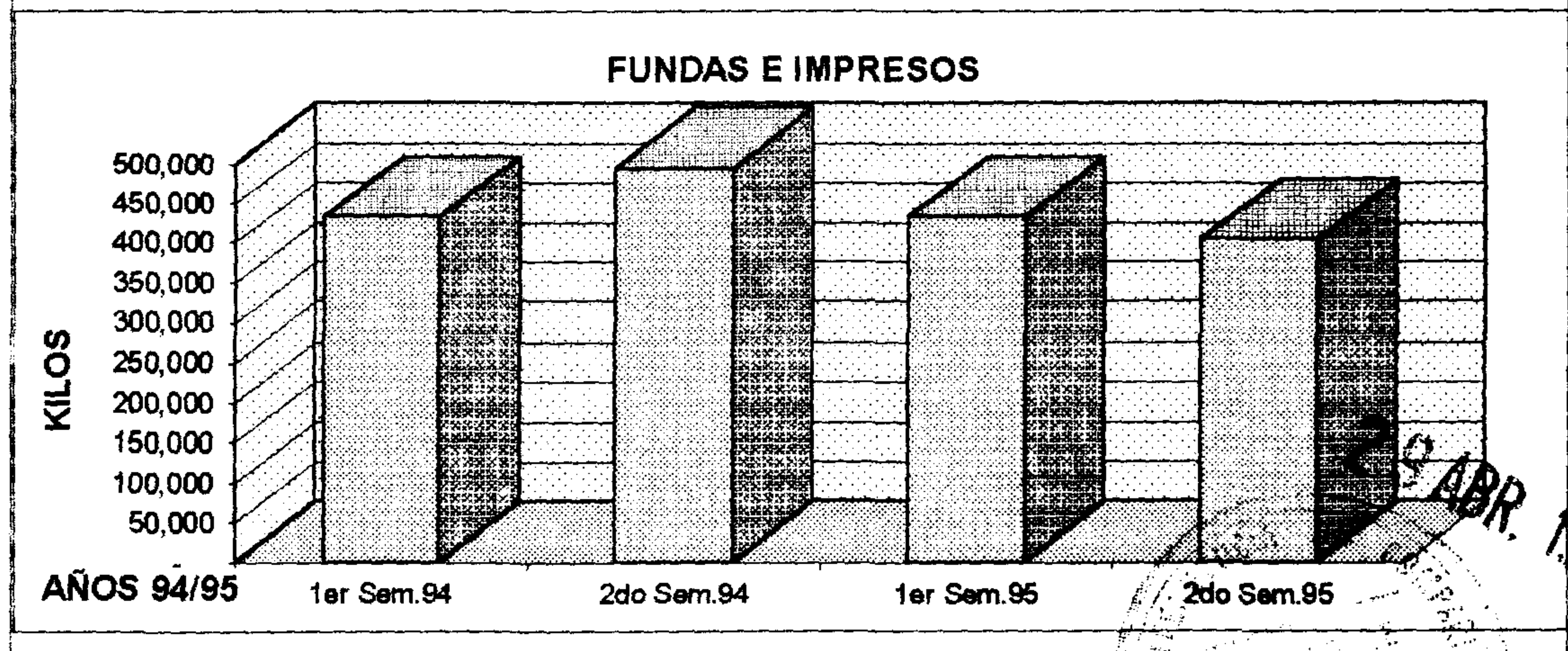


FUNDAS E IMPRESOS

Es la línea en la que más se acentuó el problema de calidad y en la que se registraron mayores problemas de incumplimiento de las entregas.

COMPORTAMIENTO

1er Sem.94	2do Sem.94	1er Sem.95	2do Sem.95
432,000	494,169	432,119	404,436



LAMINADOS Y PELICULAS DE ESPECIALIDAD

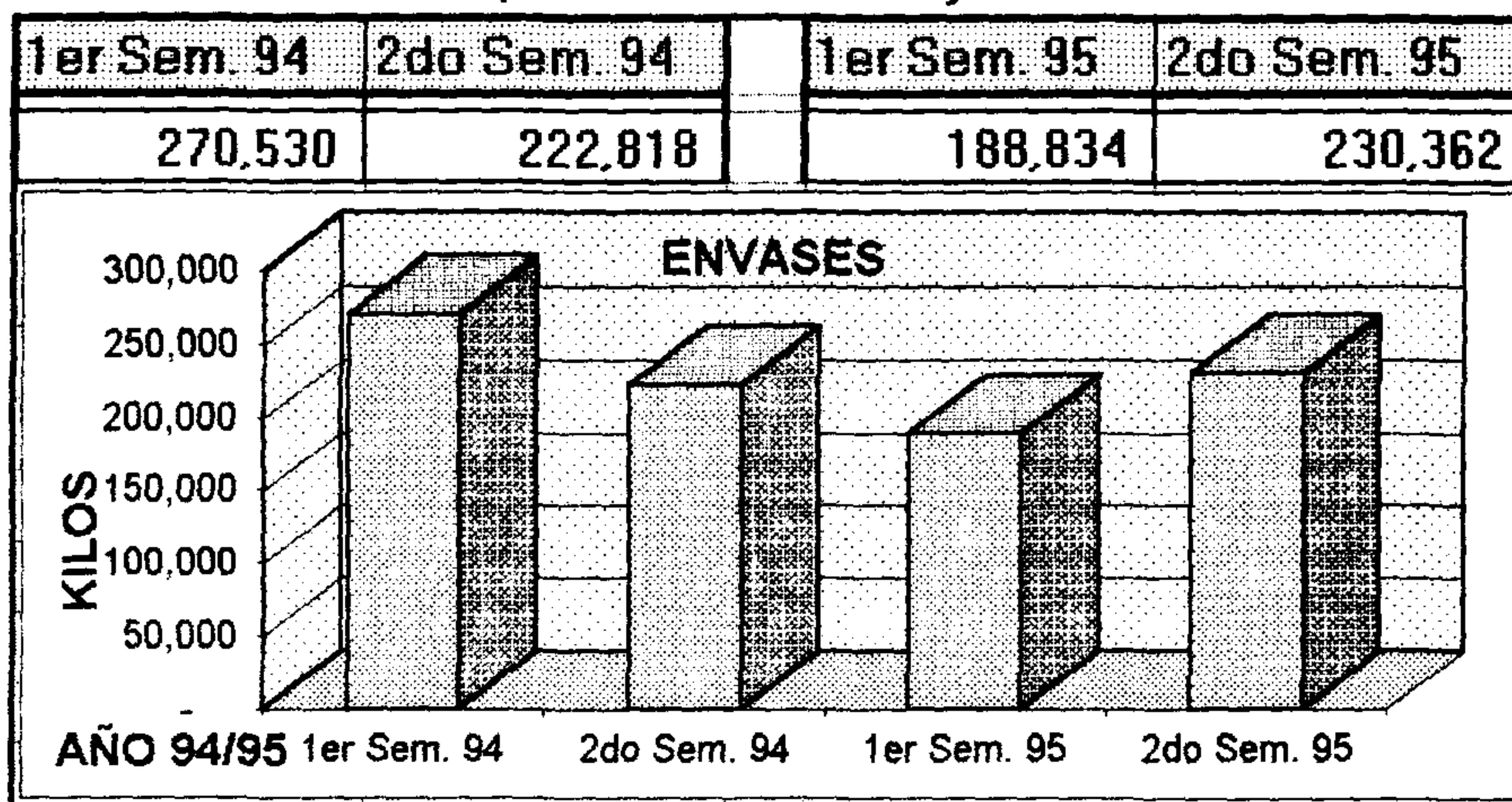
En esta línea, el pareto lo constituyen empaques impresos en policromías de alta calidad.

La situación actual en esta línea es muy delicada, ya que tras crear una gran expectativa no hemos podido realizar trabajos que respondan a las necesidades de los clientes.

Se han efectuado ventas , pero el producto entregado no ha satisfecho la necesidades de los clientes.

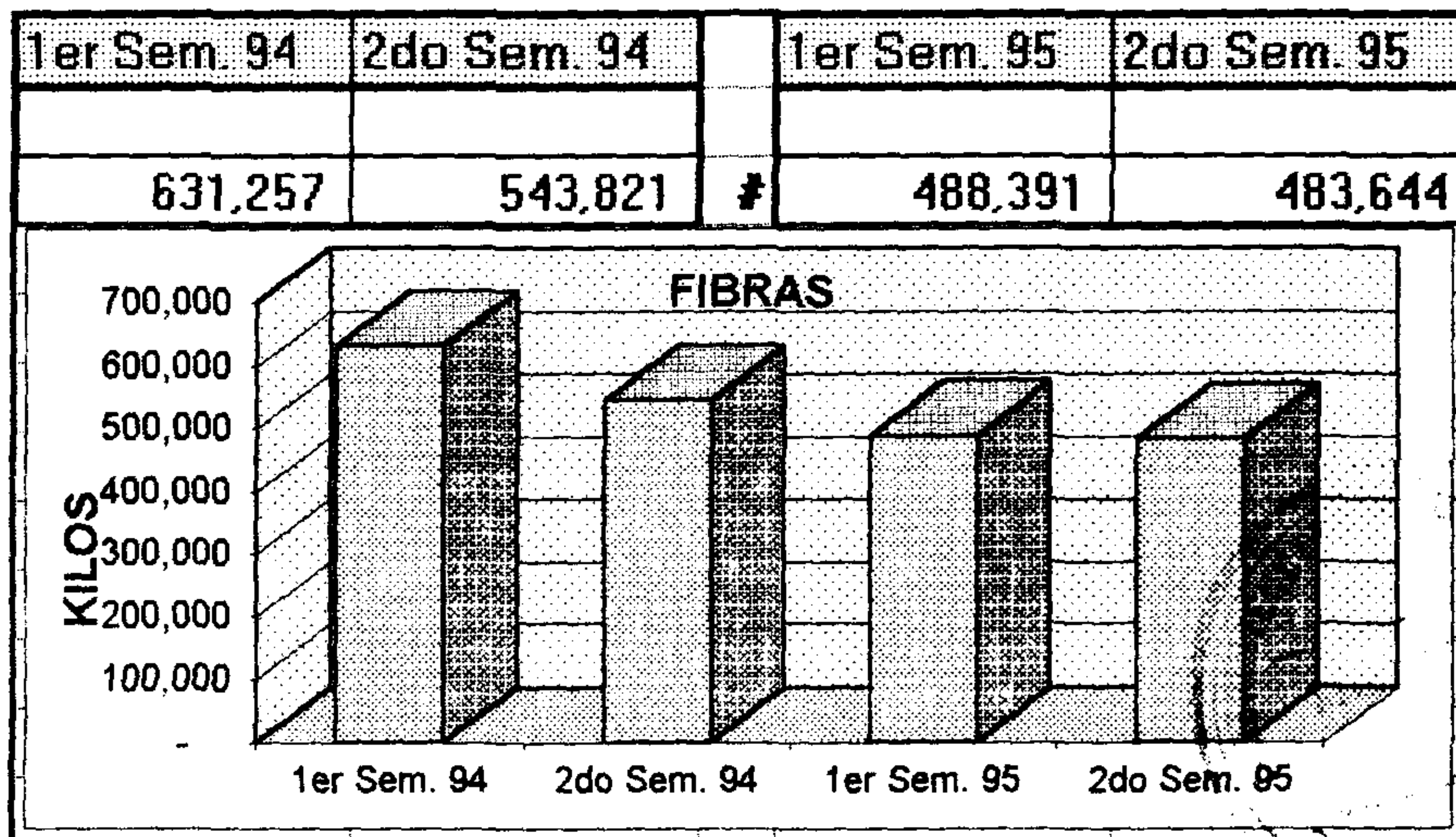
ENVASES

En el segundo semestre se recuperó la línea de envases que había decrecido el 30.2% en el primer semestre y creció el 3% en el segundo.



FIBRAS

Se reestructuró el sistema de distribución: se desarrolló el cabo bananero que desplaza el abastecimiento que ha venido haciendo Costa Rica, la piola de polipropileno, el cabo multiuso en presentaciones desde 5 hasta 20 metros aprovechando los retazos, y el amarre tomatero. Estos productos están en el mercado desde febrero de 1996.



FEV. 1996

EXPORTACIONES

Las exportaciones de Plastiempaques han sido ocasionales y no han obedecido a una política enfocada a la búsqueda de mercados para nuestros productos.

Las principales razones para ello se centran en la limitada capacidad de producción en película de polietileno, y torción; y en costos no competitivos en el mercado internacional.

La exportación de 1995 se concentró en 2 exportaciones a Colombia, una de Ovillos de paja plástica por 4,4 Tn y US\$ 13,258 y otra de Cabos por 5 Tn y US\$ 12,340.

1.2 UTILIDADES

El resultado económico del presente ejercicio fue negativo, arrojando una pérdida neta de 380.5 millones de sucres.

Los principales factores que incidieron en los resultados económicos fueron:

- Ventas bajas
- Margen contribución bajo
- Gastos fijos altos
- Gastos financieros altos
- Baja productividad
- Autogeneración

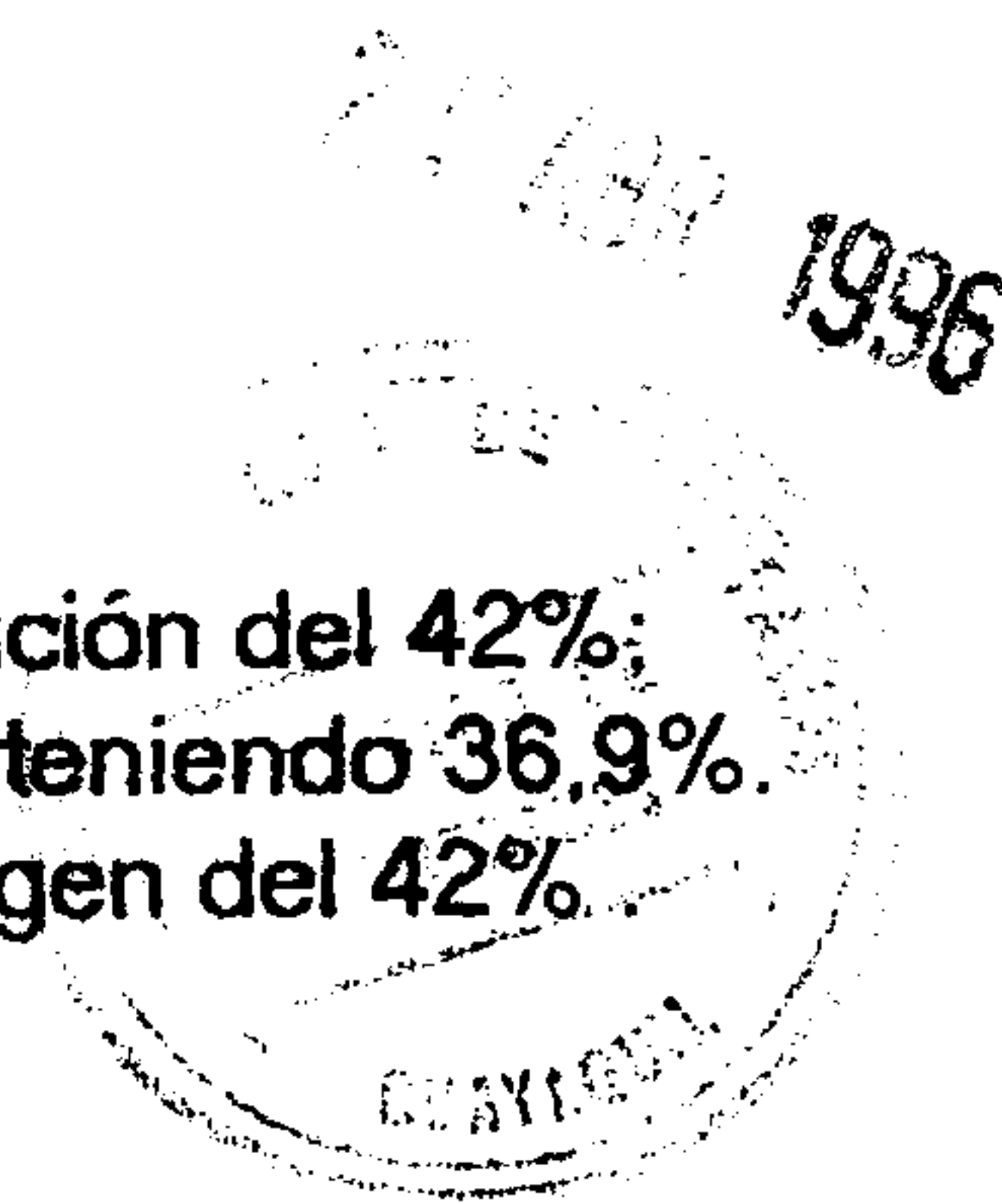
* Ventas bajas

Se presupuestó vender 27.885 millones, lográndose sólo 20.715 millones.

$$27.885 - 20.715 = 7.170 \text{ millones}$$

* Margen contribución bajo

En el período 94 se obtuvo un margen de contribución del 42%; para el presente ejercicio se presupuestó 36%, obteniendo 36,9%. La empresa está en condiciones de lograr un margen del 42%.



LINEA DE PRODUCTO	UTILIDAD BRUTA %		
	1993	1994	1995
Película	40	41	37.3
Etiqueta	2	2	41.2
Envases	16	20	44.7
Fibras	42	37	32.7
Laminados	0	0	(5.2)

* **Gastos fijos altos**

Existe un incremento (comparado contra el 94) en este rubro del 2.2%, calculado sobre la venta. De haberse logrado el presupuesto de ventas, el incremento porcentual del gasto hubiera sido negativo.

Comparándolo contra el 94

	GASTOS FIJOS	
	94	95
VENTA	17.232,3	27.885,2 *
GASTO	4.013,0	5.281,5
% S.V.	23,3	18,9

* Venta presupuestada

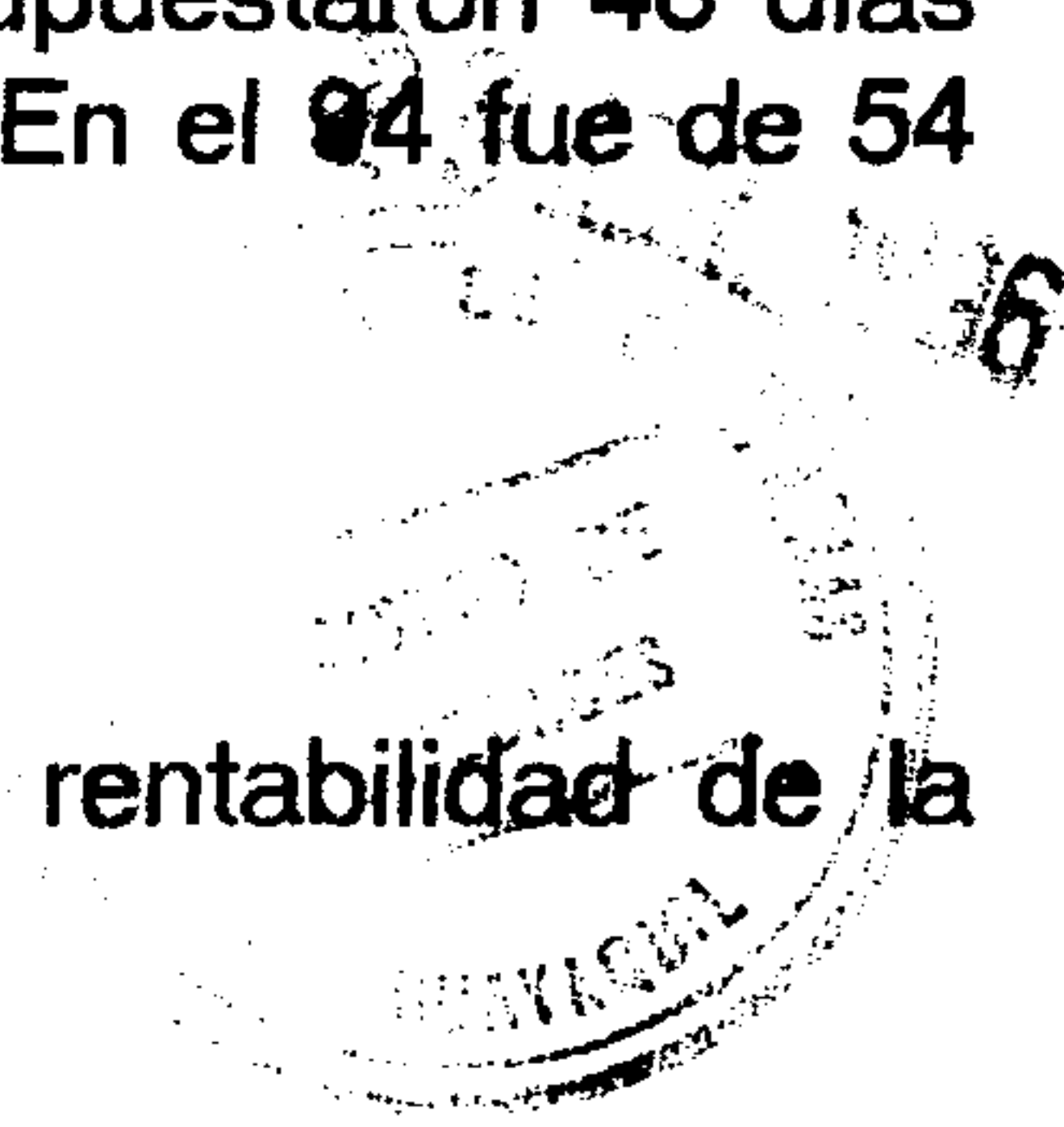
* **Gastos financieros altos**

Los problemas financieros originados por el conflicto bélico con Perú, elevaron la tasa de interés a niveles insospechados; además, la empresa tuvo que oficializar aumentos de créditos con los clientes más importantes, pasando de 30 a 45 días.

Para financiar las nuevas inversiones se presupuestaron 48 días de cartera, cerrando el ejercicio con 67 días. En el 94 fue de 54 días.

* **Baja productividad**

Este es el factor con mayor incidencia en la rentabilidad de la empresa.



	Productividad	
	94	95
Producción (T.M.)	3.596.0	3.089.0
Scrap (%)	12.2	16.4
Rendimiento (K/H)	36.6	33.1

El aumento en scrap originó desperdicios por 130 T.M.

La baja en rendimiento originó pérdidas de producción por 108T.M.

* **AUTOGENERACION**

Se firmó un contrato de Autogeneración 24 horas con Inecel, el cual no ha sido cumplido por el gobierno, en lo referente a la compensación económica.

Al cierre del ejercicio, la cuenta atrasada por cobrar a Inecel es de 377.268.4 millones de sucres, lo cual origina un alto costo financiero, al igual que la inversión emergente hecha en la adquisición e instalación del generador.

2. **PRODUCCION DEL AÑO 1995**

Presentamos un resumen de los principales indicadores relacionados con el área de producción.

SECCION	TM MAT.PRIMA		TM PRODUCCION		% SCRAP		KG/H RENDIMIENTO	
	95	94	95	94	95	94	95	94
Película	1911	2100	1673	1948	14.2	7.1	36.4	44.7
Soplado	626	720	419	462	49.4	35.4	13.0	12.8
Fibra	1031	1.204	972	1.127	6.0	5.9	69.1	69.2
Etiquetas	28	34	25	27	12.0	18.2	26.0	26.2
TOTAL	3.596	4.058	3.089	3.564	16.4	12.2	33.1	36.6

3. RECURSOS HUMANOS

- * Al finalizar el presente ejercicio el cuadro del personal quedó así:

	1994	PRESUPUESTO	1995	VARIACION
EMPLEADOS	70	70	64	(6)
OBREROS	229	232	201	(31)
TOTAL	299	302	265	(37)

La optimización de los Recursos Humanos fue una labor del segundo semestre del ejercicio.

- * La empresa entró al sistema de Calidad Total, y fueron seleccionados 42 empleados para tomar el curso dictado por Galliani y Asociados, con una duración de 10 meses, que se iniciaron en Julio 95.

Luego de concluido el seminario Galliani, se iniciarán los Círculos con el Personal de Planta.

4. ASPECTOS LABORALES

- * Continúa vigente el Segundo Contrato Colectivo, con validez de Octubre 3, 1994 a Septiembre 30, 1996.
- * La empresa mantiene pendiente con el IESS el cálculo de la responsabilidad laboral, por el accidente de trabajo sufrido por el obrero Carlos Parreño, en Mayo 18, 1994 (durante el cambio de local).

Según dictamen del Departamento de Riesgos del Trabajo, se establece que el Sr. Parreño ha sufrido la pérdida permanente de la visión en un ojo.

5. INCORPORACION DE NUEVAS MAQUINAS

- * En Abril se instalaron los equipos Lung Meng, para la fabricación de fundas camisetas. El equipo consta de :

29 APR. 1996

- Una extrusora de película, ancho máximo 1.000 mm.
- Una impresora, 4 colores, ancho máximo 600mm.
- Una troqueladora, para varios modelos de funda camiseta de polietileno de alta densidad.

COSTO : US\$ 140.000

- * En mayo se instaló una laminadora marca Comexi, de dos capas, 1.200mm. de ancho. Utiliza el nuevo sistema de laminar sin solventes, que es lo necesario para entrar al segmento de empaque de alimentos.

COSTO : US\$312.000

- * En Octubre se instaló una impresora Comexi, 8 colores, tambor central, con 1.200mm ancho y velocidad máxima de 250m/mín.

COSTO : US\$1'230.000

- * Equipos auxiliares para Depto. Arte, tales como:

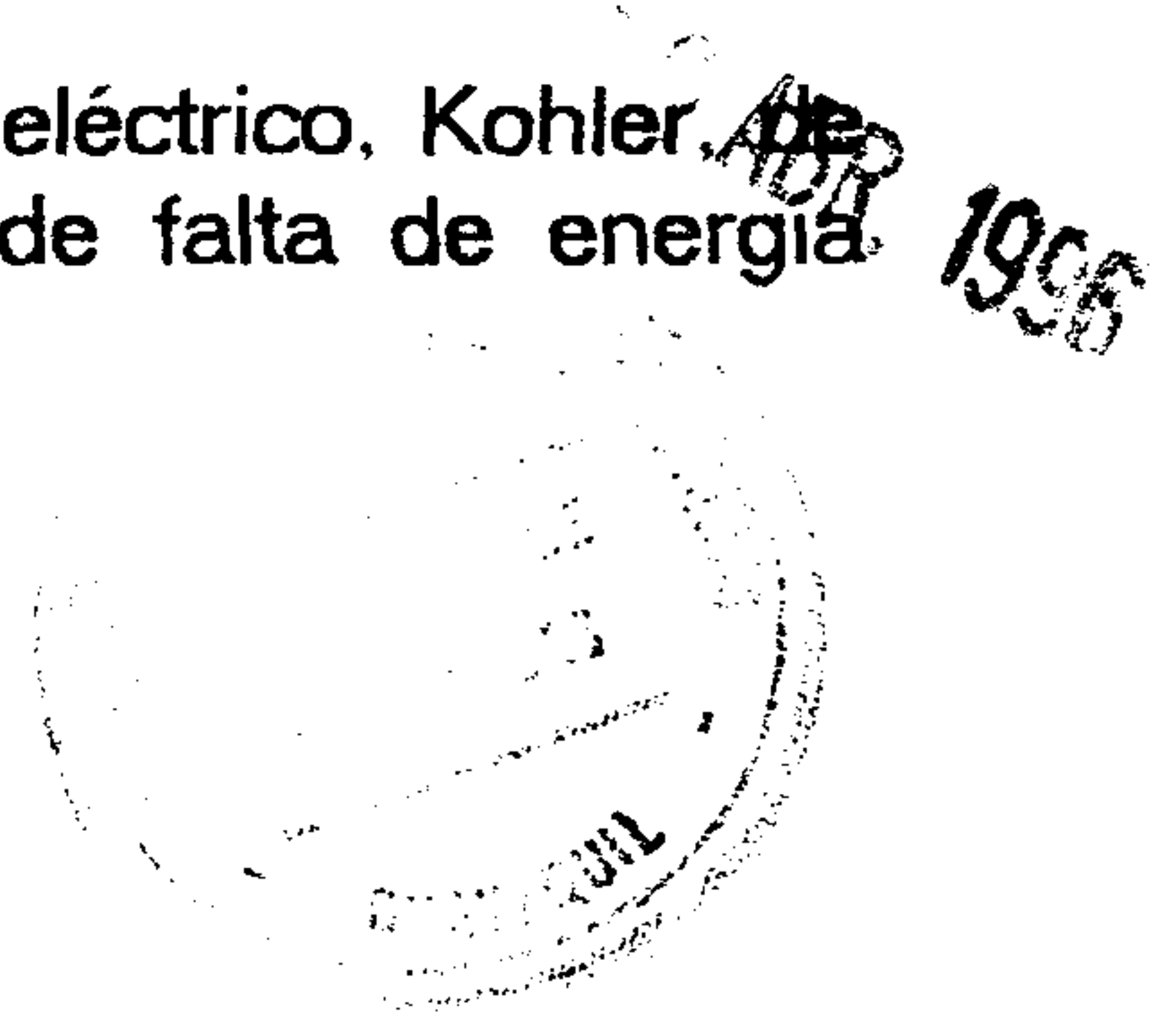
- Computador
- Scanner
- Impresora: Color Blanco y Negro
- Software

COSTO : US\$ 14.750

Estos equipos de Computación son necesarios para elaborar los artes, separación de colores y clisés para la impresora Comexi 8 colores.

- * En agosto se instaló un nuevo generador eléctrico, Kohler, de 1500 KWA, para solventar el problema de falta de energía eléctrica proporcionada por Emelgur.

COSTO : US\$ 205.000



6. **AUMENTO DE CAPITAL Y CAMBIO DE RAZON SOCIAL**

La Junta General de Accionistas celebrada en Marzo 10, resolvió el aumento de capital y cambio de razón social, así:

RAZON SOCIAL	
<u>ACTUAL</u>	<u>ANTERIOR</u>
PLASTIEMPAQUES S.A.	PLASTIEMPAQUES, EMPAQUES PLASTIGAMA S.A.

AUMENTO DE CAPITAL	
<u>ACTUAL</u>	<u>ANTERIOR</u>
6.500 MILLONES SUCRES	5.000 MILLONES SUCRES

Esta decisión consolida la estructura financiera de la empresa, y le permitirá recibir endeudamiento de largo plazo orientado a financiar las actuales inversiones, a la vez que la desvinculan de otros grupos industriales.

AGRADECIMIENTO

Permítaseme agradecer a los Señores Accionistas y por su intermedio a los señores Directores por el constante apoyo e interés por el futuro de la empresa, y por la confianza depositada en mí para administrar esta compañía.

Guayaquil, marzo 28 de 1996



ING. NADIM KURI G.
GERENTE GENERAL

