INFORME DE GERENCIA AÑO 2012
STARPACK LTDA. MARZO 20, 2013.

Señores Accionistas:

Me es grato dirigirme a ustedes para presentar los resultados de la empresa para el período Marzo a Diciembre de 2012, como Distribuidores de Sealed Air, productos CRYOVAC para el territorio del Ecuador.

Los primeros meses los dedicamos a presentarnos ante los clientes para explicarles el nuevo esquema de operación, donde Starpack manejara sus inventarios facturando localmente los materiales. Se establecieron las condiciones comerciales nuevas, respetando los precios ExWork autorizados por Sealed Air y cargándoles todos los gastos de importación hasta llegar con el producto a nuestra bodega en Quito, desde la cual se recogerán por parte de cada cliente los materiales que vayan requiriendo.

Para ello, se dejo claridad en la importancia de que se presente de manera oportuna un presupuesto anual de consumo, que nos permita transmitirlo a Sealed Air para que se abastezca de las diferentes materias primas.

Entender el mercado Ecuatoriano respecto a los periodos de mayor demanda de productos, ajustar los pedidos de diferentes clientes para lograr mayor eficiencia en el transporte marítimo, conocer la problemática de producción y oportunidad de los despachos marítimos, nos tomo otro tiempo y nos genero en el mes de agosto un pico que desbordo todas las proyecciones y genero un déficit de caja que se reflejo en el incumplimiento de los pagos a Sealed Air, al dedicar los recursos disponibles a nacionalizar mercancías para no desabastecer a los clientes en Ecuador.

Esta situación, se manejo con los directivos de la Corporación y los plazos que nos concedieron, después de reconocer el origen de la situación, se cumplieron y al finalizar el año 2012, todo volvió a la normalidad.

A partir del mes de septiembre, se contrató una vendedora para la región de la costa, persona a la que se le ha apoyado con capacitación permanente, sin que en los primeros 6 meses se le fijen cuotas de ventas.

En términos generales hay satisfacción y tranquilidad por parte de todos los clientes con el servicio y atención de Starpack. Se ha ido generando confianza en la relación, lo que permite que los procesos fluyan adecuadamente.

La reducción en los plazos de pago a 30 días, generó alguna resistencia, pero ya se ha ido aceptando.

Durante el periodo analizado, se busco asesoría en diferentes frentes pues la legislación comercial, fiscal, aduanera y laboral eran desconocidas para los socios. Sugiero señores accionistas que algunas de ellas se mantengan para estar actualizados con la cambiante legislación.

Los resultados económicos, a pesar de del desfase presentado entre agosto y noviembre, que genero mayores costos al tener que traer materiales por vía aérea entre otros, refleja un margen positivo en este primer año de operación.

Las obligaciones tributarias, laborales y de licencias, se cumplen rigurosamente por parte de la empresa.

Agradezco señores accionistas la confianza depositada y tenemos plena confianza en que con las bases construidas y el conocimiento del mercado adquirido durante 2012, las proyecciones de la compañía son favorables.

Atentamente,

Tobar Páez Leoncio Gustavo
CI: 171010834-9
GERENTE GENERAL
COMERCIALIZADORA STARPACK CIA. LTDA.