

Quito, 8 de abril del 2011

Señores
ACCIONISTAS DE SEINPACK CIA. LTDA.
Presente.-

INFORME DE GERENCIA AÑO 2010

Pongo a consideración de Ustedes, las acciones realizadas durante el ejercicio del año 2010.

Durante el 2010 hubo un crecimiento en ventas de un 14% con respecto al año 2009.

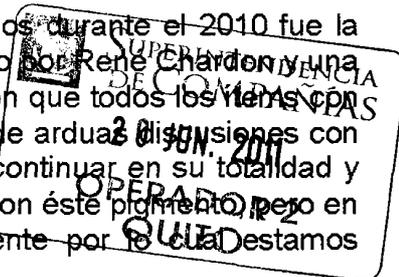
La rentabilidad de Seinpack decreció en un 0.63% con respecto al año anterior.

Este decremento se debió a que poco a poco hemos estado asumiendo la realidad de la empresa, pagando rubros que anteriormente eran asumidos en su totalidad por RCH y hemos tenido que integrar dentro de nuestra infraestructura, personal para que podamos hacer solos las funciones y obligaciones que nos corresponden. Entre éstas está el área de Control de Calidad para la que se promovió a Sandro Peñafiel para que se haga cargo de esa área y a la cual, de a poco, se le está abasteciendo de los implementos necesarios para que funcione independientemente.

Adicionalmente, dentro de éste año, se ha creado un segundo turno de serigrafía ya que no se abastecía con un solo turno toda la carga de trabajo que teníamos; esto requirió también la contratación de más personal para cubrirlo. En el área de soplado, también hubo que contratar más personal para crear un tercer turno rotativo y que la carga de trabajo no sea tan pesada para los operarios y a su vez, alinearnos a lo permitido en el área laboral para evitar tener inconvenientes a futuro.

La materia prima importada para la producción de los envases ha ido fluctuando hacia el alza como resultante del precio del petróleo a nivel mundial, lo cual ha incidido en el encarecimiento de sus costos, tal es el caso de PE Alta (ADS), que es la materia prima que más consumimos.

Cabe mencionar que un gran inconveniente que tuvimos durante el 2010 fue la importación de masterbatch cooper ya que fue solicitado por René Chardon y una vez que lo tuvimos en nuestras bodegas, nos informaron que todos los tipos con pigmento cooper iban a ser descontinuados. Después de arduas negociaciones con René Chardon, se llegó a definir que no lo iban a descontinuar en su totalidad y existe el compromiso de desarrollar nuevos productos con éste pigmento pero en la actualidad, el consumo ha bajado considerablemente por lo que estamos



abastecidos con un pigmento muy caro que si se sigue consumiendo en las mismas cantidades actuales, el pigmento nos durará por lo menos unos 3 años. Este es un rubro importante para Seinpack.

Con respecto al flujo de efectivo, cabe anotar que Seinpack viene teniendo dificultades para el pago oportuno a sus proveedores debido a que se extendió el plazo de 45 a 90 días inicialmente con René Chardon, quien en ocasiones se extendía por 15 días más. Debido a los inconvenientes que esto nos produjo, se ha negociado nuevamente a 55 días, con lo cuál esperamos poder recuperarnos dentro de éste año 2011.

Adicionalmente, durante el 2010, se adquirió una nueva máquina sopladora de envases, con la cual estamos trabajando para poder tener un mejor tiempo de entrega a nuestros clientes. En ésta máquina, todavía estamos luchando para hacer funcionar el Parison ya que hasta ahora no se ha podido hacer.

Durante el 2011 también se compró un transformador de mayor capacidad ya que el que había no abastecía a todas las máquinas. Con la compra del transformador, también hubo que construir el cuarto de transformación adaptado a los requerimientos que exigen tanto los bomberos como la empresa eléctrica.

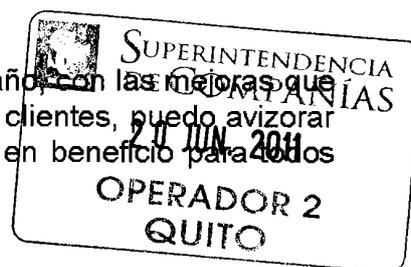
En el área de mantenimiento, se contrató al Ing. Hidalgo quien nos está ayudando en ésta área con muy buen criterio y desempeño. Adicionalmente se doto de 1 prensa, 2 taladros y 1 esmeril.

Para el ejercicio económico 2011, Seinpack se enfrenta a la necesidad un crédito empresarial a la CFN u otra entidad financiera y realizar la compra más maquinaria, entre ellas está un nuevo generador de luz, un torno, un molino nuevo, una sopladora de PET, y la adaptación de nuestra inyectora para poder soplar en la misma las preformas de PET.

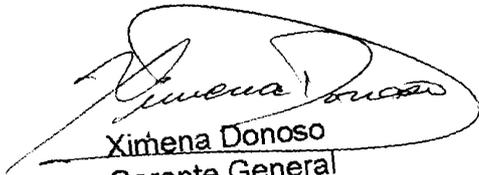
Los acercamientos que hemos hecho a varias farmacéuticas han sido beneficiosos en el sentido que quieren desarrollarnos como proveedores pero para ello exigen que hagamos algunas mejoras de BPM para garantizar la calidad de producto. Dicho análisis se lo está efectuando actualmente y será implementado próximamente.

En virtud de la insuficiencia del espacio físico con el que cuenta Seinpack y en miras de los nuevos retos que deberá enfrentar durante el 2011, resulta imperiosa la necesidad de trasladar las instalaciones de la empresa a un lugar más amplio y adecuado a las nuevas exigencias.

Estoy segura que con el trabajo efectuado durante éste año, con las mejoras que se están haciendo y con los acercamientos a los nuevos clientes, puedo avizorar un futuro próspero para la empresa, lo cual se revertirá en beneficio para todos los que trabajamos en ella y en especial para los socios.



Saludos cordiales,



Ximena Donoso
Gerente General
Seinpack Cia. Ltda.

