

Quito, 1 de Julio del 2013

Informe de Gerencia 2012

La presentación de este informe pretende dar a conocer de manera simplificada, los resultados que ha tenido la empresa Seinpac Compañía Limitada durante el ejercicio económico 2012.

Seinpac durante este año, ha atravesado un proceso interesante de acercamiento a nuevos clientes que han permitido diversificar la cartera que en años anteriores la teníamos concentrada en un porcentaje importante con un solo cliente.

Debemos agradecer entrar en mercados nuevos gracias al desarrollo de proyectos e incrementar los volúmenes de nuestros actuales clientes ya que el sector farmacéutico y cosmético, a nivel nacional e internacional, ha ido en crecimiento.

Este año generamos ingresos por 736 mil dólares, dentro de los cuales se destacan la diversificación de ventas a compañías con proyección de crecimiento del sector farmacéutico como Laboratorios Life, Laboratorios James Brown, entre los principales, Laboratorios René Chardon del Ecuador, su principal cliente; están en perspectiva de crecimiento en el mercado y otras empresas que alcanzan ventas interesantes de significado como Didalsa, Nyse, Zaphir, Akram, Fybeca y otras.

La inversión en moldes de tapas y pates como productos propios de la empresa, han tenido una muy buena acogida en el mercado ya que son insumos que normalmente las empresas las venían importando y resulta una solución muy favorable por el tiempo de respuesta y por costo.

Debemos destacar que la empresa cuenta con un patrimonio de \$ 452.5 mil dólares que representan una estructura sólida sobre el activo del 67.2% y un capital de trabajo neto positivo de \$ 270 mil dólares que representa el 36% sobre las ventas reflejando posibilidades de crecimiento sostenible al futuro. Los resultados del periodo representaron un -7.2% sobre las ventas netas generados por temas de

transición interna y para los cuales se han tomado correctivos que fortalezcan la operación del 2013 y permita obtener los resultados satisfactorios esperados.

Para el ejercicio económico 2013, tenemos como proyecto incrementar nuestro volumen de ventas para poder satisfacer la demanda insatisfecha que tenemos a través de la adquisición de nueva maquinaria de soplado. Además, la fabricación de un nuevo molde de tapas en inyección que nos permitirá ocupar la capacidad de nuestra máquina de inyección a un 80% de su capacidad.

Estos proyectos y las medidas correctivas en precios de acuerdo al mercado, nos permitirán incrementar nuestras ventas y rentabilidad.

Atentamente

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Ximena Donoso', enclosed within a large, loopy oval shape.

Ximena Donoso
Gerente General
ScinpackCia. Ltda.