

Quito, 28 de abril del 2008

Señores
ACCIONISTAS DE SEINPACK CIA. LTDA.
Presente.-

INFORME DE GERENCIA AÑO 2008

Pongo a consideración de Ustedes, las acciones realizadas durante el ejercicio del año 2008.

Para efectos de ayudarme en una mejor explicación del presente informe, lo desarrollaré desde dos puntos de vista: uno económico y otro operativo.

En lo económico:

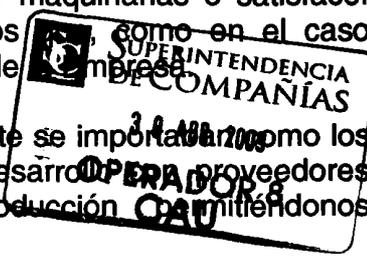
Durante el 2008 hubo un crecimiento en ventas de un 32,76% con respecto al año 2007.

La rentabilidad de Seinpack también se incremento con respecto al año anterior en un 152%.

Se han sincerado los gastos de Seinpack, lo cual nos ha permitido ver la situación económica real de la empresa. Este proceso ha permitido eliminar algunos gastos innecesarios tales como la adquisición de insumos y repuestos que, siendo facturados por Seinpack, eran utilizados para reparar maquinarias o satisfacer necesidades logísticas de René Chardon. Correctivos como en el caso mencionado, han contribuido a mejorar la rentabilidad de la empresa.

Con respecto a otras materias primas que anteriormente se importaban como los Masterbatch, por ejemplo, hemos trabajado en su desarrollo de proveedores locales, lo cual ha reducido nuestros costos de producción permitiéndonos también ofrecer mejores precios a nuestros clientes.

Con respecto al flujo de efectivo, cabe anotar que Seinpack venía arrastrando algunas dificultades para el pago oportuno a sus proveedores, teniendo que ser solventada dicha situación mediante cobros anticipados a René Chardon. Actualmente, Seinpack cuenta con el dinero suficiente, no solo para pagar oportunamente a sus proveedores, sino también para otorgar créditos que, en el caso de René Chardon, han sufrido una mora que han superado los 90 días; siendo éste un obstáculo con el que cuenta la empresa para el cabal cumplimiento de los objetivos propuestos para el año 2009 así como para el pago de ciertas obligaciones provocando malestar y desconfianza en algunos



proveedores quienes han decidido limitar nuestros créditos y, en algunos casos, a exigir a Seinpac el pago de contado en la compra de sus productos.

Para el ejercicio económico 2009, Seinpac se enfrenta a la necesidad de adquirir una nueva inyectora con el fin de satisfacer un eventual incremento de ventas provenientes de las demandas realizadas por potenciales nuevos clientes tales como AVON y YANBAL. Para el efecto, recomendamos incrementar el capital social de la Empresa con el fin de solicitar un crédito empresarial a la CFN u otra entidad financiera y realizar la compra de la referida maquinaria.

De acuerdo con lo convenido en las últimas reuniones de Directorio, procederemos a realizar un plan de pagos de las utilidades a los socios de Seinpac para ser cancelados en los próximos meses y en el menor tiempo posible de acuerdo con la disponibilidad de dinero que vaya teniendo la empresa.

En lo Operativo:

Se detectaron anomalías en los procesos de control de calidad de los productos elaborados por Seinpac. El Jefe de Control de Calidad de René Chardon (Sr. Jorge Puente) ejercía sus funciones respecto de la producción que se realizaba en Seinpac. Una vez que los envases eran aprobados por el referido funcionario y, posteriormente entregados en las bodegas de René Chardon, previo el proceso de envasado, algunos lotes de envases eran rechazados y devueltos a Seinpac por el mismo Sr. Jorge Puente quien, como reitero, los había aprobado anteriormente. Esta anomalía, en la actualidad está en proceso de superación. A partir del mes de Octubre del 2008, aproximadamente, Seinpac viene desarrollando sus propios procesos de control de calidad a través de la implementación de fichas técnicas con las que nuestros clientes precisan las características de los envases que nos requieren. Estas fichas técnicas, posteriormente, son entregadas a nuestros propios operarios a fin de que la producción se adecue con precisión a los requerimientos de calidad de nuestra clientela, evitando en lo posible envases defectuosos y, consecuentemente, nuevas devoluciones.

René Chardon sigue siendo nuestro principal cliente, y esto también ha influido en el crecimiento de ventas ya que se han desarrollado nuevos moldes y proyectos con ellos.

Se han advertido problemas relacionados con la hermeticidad de los envases producidos por las características diversas en las tapas importadas por nuestros clientes. Para solucionar este problema, próximamente, vamos a contratar la elaboración y corrección de los cuellos de los moldes con los que trabajamos de acuerdo con las diferentes tapas.

Se ha intentado mejorar la productividad de la inyectora pero, por sus características de alta producción, no nos ha sido posible por los elevadísimos costos de los moldes, lo cual genera que esta máquina, en la actualidad, se

encuentre subutilizada provocando pérdidas relacionadas tanto con el costo de adquisición de la inyectora así como con la imposibilidad de Seinpack de poder aprovecharla en su total capacidad.

Hemos mejorado la productividad ya que se estimuló a algunos clientes para que inviertan en el desarrollo de moldes de doble cavidad que nos ayudan a producir en menor tiempo y aprovechar los recursos, como, por ejemplo, LIFE.

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.

Para optimizar la productividad, Seinpack ha solicitado a clientes como René Chardon que realice pedidos completos y no parciales de envases ya que eso ocasionaba el montaje y desmontaje de moldes con la consecuente pérdida de tiempo y eficiencia de nuestra producción.

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 2009, 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.