

Quito, 29 de Diciembre del 2010

INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2009 MATERPACKIN CIA. LTDA.

Señores Socios:

En primer lugar quiero pedir disculpas por lo extemporáneo de la presentación de los balances auditados de la empresa. El presente informe se realizó en base a los borradores aceptados por el auditor. El año 2009, fue un año de muchas expectativas y desilusiones.

Al tener buenos resultados con la primera prensa Nilpeter instalada a finales del 2007, ante la presión de clientes y ventas por mejorar los tiempos de entrega, se procedió a una segunda negociación para una segunda prensa de iguales características, la misma que fue instalada a finales del 2009. Con la capacidad instalada se pretendía atender apropiadamente a los clientes en tiempo y calidad, pero operativamente no se pudo cumplir estos objetivos.

Durante el 2009, se perdieron las cuentas de Juris, Acromax y parte de Pronaca, debido a falta de confiabilidad en la entrega y calidad irregular en la producción, esto se tradujo en un incremento en materiales desperdiciados por calidad y finalmente la pérdida de los clientes. Este año se dieron cambios importantes en planta como fue el jefe de control de calidad, la jefatura de producción, sin embargo no tuvimos los resultados esperados. Primero quiero presentar la información en función de un cuadro comparativo contra el año anterior.

Cuadro Comparativo de la Operación de Materpackin 2008 vs. 2009 (expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2008	%	Año 2009	%	Variación
Ventas Totales	4.824,82	100	4.793,09	100	-0,66%
Costo de Ventas	3.081,92	63,9	3.810,09	79,5	23,63%
Utilidad Operacional	1.742,90	36,1	983,00	20,5	-43,60%
Gastos Generales	1.481,40	30,70	968,65	20,21	-34,61%
Gastos Financieros	58,74	1,22	68,50	1,43	16,61%
Otros Ingresos	262	5,43	180,74	3,77	31,02%
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	203,02	4,21	126,59	2,64	-37,65%
Utilidad Neta Después de Impuestos	131,42	2,72	80,07	1,67	-39,07%

Materpackin

SUPERINTENDENCIA
 DE COMPAÑIAS
 17 MAYO 2011
 QUITO

Los problemas generados en el cumplimiento a los clientes y la irregularidad en la calidad, causó pérdidas de clientes que es evidente en el volumen de ventas que alcanzamos. Paralelamente a ello, la operación de la oficina de Guayaquil, no presenta recuperación, debido a los problemas ya explicados y se ha decidido un cambio en la operación de Guayaquil, así como cambios extras en la oficina de Quito para mejorar nuestras ventas y sobre todo la utilidad que es lo que nos interesa a todos.

En las cuentas importantes del balance se pueden observar cómo la decisión de la empresa de conseguir mejores rubros de facturación, vía servicios, nos llevó a incrementar la inversión en Activos, la Cartera y obviamente el apalancamiento en el sector financiero. En el siguiente cuadro podemos observar las principales variaciones en estos indicadores del balance.

Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Materpackin 2008 vs. 2009
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2008	Año 2009	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	47,57	0,94	-98,02%
Cuentas por Cobrar	1.142,28	584,50	-48,83%
Inventarios	1.082,56	725,63	-32,97%
Impuestos, Anticipos y otros	181,70	972,38	435,16%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	997,82	1.208,94	21,16%
Pasivos Corrientes	2.468,21	2.604,37	5,52%
Pasivos a Largo Plazo	250,16	0	-100,00%
Patrimonio de los Socios	733,55	888,01	21,06%

Las grandes variaciones se dan en la cuenta de Anticipos, puesto que en esta cuenta se registraron pagos a Orbital sobre una maquinaria que estaba bajo régimen de maquila, y por tanto no pertenecía a la empresa, pero que a finales del 2009 fue regularizado y por tanto registrada en el 2010 en el Activo de la empresa. También se puede ver un cambio importante en los Pasivos a Largo Plazo, que prácticamente no existen y es parte del problema que la empresa ha experimentado de carencia de flujo para tener las materias primas apropiadas.

Se ha tomado las medidas correctivas y los resultados en el 2010 son mejores, obviamente la recuperación de la empresa se verá al menos en un año adicional.

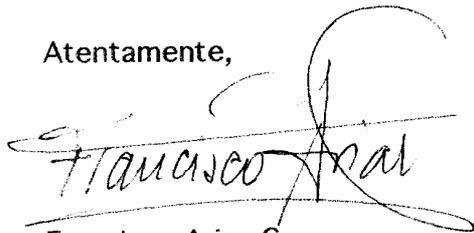
Durante el año 2009, la empresa creció en su número de empleados, se cumplió lo que el gobierno determinó en materia salarial, y de inclusión social, cargos que ahora los estamos validando para dar efectividad a cada persona que labora en la

compañía. En lo que se refiere a las labores comerciales, la oficina de Quito ha seguido liderando y superando las metas establecidas a inicios de año, no así la oficina de Guayaquil, que se ha mantenido rezagada y con resultados mediocres. Para el 2010 se ha planteado una re-estructuración de la oficina de Guayaquil, así como proyectar mayor presencia en sus áreas de influencia como son las ciudades de Manta, Cuenca y Quevedo.

Debido a los pobres resultados obtenidos en el 2009 y por la demora en tener los resultados auditados por problemas ajenos a nuestra voluntad, como fue la reparametrización del ERP instalado, pido a los socios me concedan un período adicional para demostrar que el camino se ha enderezado y que se puede obtener resultados apropiados, de todas formas, mi puesto está a disposición de la Junta de Socios y aceptaré cualquier decisión de los Socios de la compañía.

Finalmente, no me queda más que expresar mi agradecimiento a los ejecutivos que me han acompañado, y a todos los colaboradores que han puesto su esfuerzo para que este año la empresa tenga al menos un resultado positivo, no el que quisiéramos.

Atentamente,



Francisco Arias G.
Gerente General

