

Quito, 25 de Mayo del 2011

## INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2010 MATERPACKIN CIA. LTDA.

Señores Socios:

Quiero pedir las debidas disculpas por mantener un retraso en la emisión de los resultados del ejercicio económico de la empresa. A pesar que hemos disminuido el tiempo de retraso, todavía mantenemos un retraso que nos obliga a redoblar esfuerzos para tener la información a tiempo. Procedo entonces con la información operacional de la empresa durante este año concluido.

En el área de producción, a partir de finales de Agosto, la nueva prensa Nilpeter presentó continuos y aleatorios paros sin una causa justificada, estos acontecimientos fueron reportados oportunamente al proveedor, hemos recibido un total de 4 visitas de parte de ellos sin una solución a satisfacción, lo que nos ha llevado a suspender los pagos de la máquina y pedir un cambio de la misma. Estamos presionando para conseguir este cambio. Desde el mes de Agosto, se implementó con el convenio con Goldratt Consulting, el software Symphony, el mismo que nos permite visualizar el estado de la producción y principalmente la confiabilidad. Como información, al iniciar el proceso nuestra confiabilidad (cumplimiento de la fecha ofrecida al cliente) era de un 39.47%, al terminar el año este valor se incrementó al 99.11%, valor que se ha sostenido en un rango superior al 98% en el año que decurre. Este cambio en la estructura productiva nos permitió recuperar algunos clientes, lo que se ha evidenciado este año 2011.

El trabajo ejecutado por el personal contratado en el 2009 para la dirección de la planta, ha tenido sus frutos. La producción en Kilogramos fue prácticamente la misma que en el 2009, considerando las pérdidas de clientes que tuvimos, en donde hemos visto la gestión del personal de planta es en la reducción de la mala calidad, de 131 a 73 mil dólares y el uso de material (desperdicio de producción) del 7.1% al 4.5%, lo que representó un ahorro adicional de otros 60 mil dólares. Todo esto implica que producimos efectivamente más producto y en mejores condiciones.

En el área de ventas los resultados en la gestión de la empresa no fueron los esperados, un año más no hemos incrementado las ventas en la medida que se presupuestó. Esto principalmente debido a un estancamiento en la gestión de Guayaquil, que es donde actualmente tenemos nuestro talón de Aquiles en la parte comercial, lo que Quito mejora en facturación prácticamente se pierde en Guayaquil, dando como resultado un crecimiento marginal que no cumple ni los presupuestos ni

2011  
Materpackin

sistemas de etiquetado

las expectativas. Con las soluciones de venta generadas con Goldratt Consulting, esperamos revertir estos resultados durante el 2011. Los datos finales son los siguientes:

**Cuadro Comparativo de la Operación de Materpackin 2009 vs. 2010**  
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2009	%	Año 2010	%	Variación
Ventas Totales	4.793,09	100	4.943,95	100	3,15%
Costo de Ventas	3.810,09	79,5	3.215,68	65,0	-15,60%
Utilidad Operacional	983,00	20,5	1.728,27	34,96	75,82%
Gastos Generales	968,65	20,21	1.534,13	31,03	58,38%
Gastos Financieros	68,50	1,43	79,51	1,61	16,07%
Otros Ingresos	180,74	3,77	-36,38	-0,73	
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	126,59	2,64	151,01	3,05	19,29%
Utilidad Neta Después de Impuestos	80,07	1,67	100,30	2,03	21,56%

En el siguiente cuadro podemos observar las principales variaciones en estos indicadores del balance.

**Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Materpackin 2009 vs. 2010**  
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2009	Año 2010	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	0,94	26,82	-98,02%
Cuentas por Cobrar	584,50	1.328,66	-48,83%
Inventarios	725,63	758,42	-32,97%
Impuestos, Anticipos y otros	97,24	89,39	435,16%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	1.208,94	1.114,34	21,16%
Pasivos Corrientes	2.604,37	2.286,97	5,52%
Pasivos a Largo Plazo	0	4	-100,00%
Patrimonio de los Socios	888,01	975,95	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.

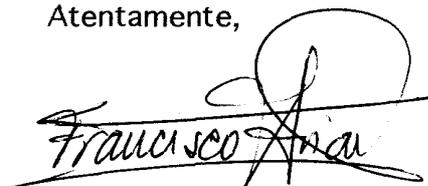
Se ha tomado las medidas correctivas y los resultados en el 2010 son mejores, obviamente la recuperación de la empresa se verá al menos en un año adicional.

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 2010 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

