

Quito, 1 de Octubre del 2012

INFORME DE GESTIÓN Y RESULTADOS DEL AÑO 2011 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, el mismo que se agudizó este año por los cambios que estamos preparando para la incorporación de las NIIF en la empresa. A pesar de tanto retraso en la emisión de los estados financieros, debo informarles que en la actualidad estamos ya procesando el mes de Junio y siguiendo este ritmo debemos cerrar balances del 2012 para mediados de Febrero y por primera vez tendremos balances auditados para antes de la finalización del primer trimestre.

En trabajo en la empresa este año que termina ha sido intenso, desde el anterior que se implementó con el convenio con Goldratt Consulting, el software Symphony, iniciamos un trabajo coordinado para llegar a niveles de confiabilidad sorprendentes. Dentro de la propuesta al mercado de Confiabilidad, realizamos una modificación a la multa voluntaria que ofrecemos, esto desanimó ya por completo a los competidores de hacer lo mismo, y durante el 2011 se mantuvo un record alto de confiabilidad, llegando por 5 semanas a tener un 100%, pero en general se ha mantenido un buen nivel. En el tercer trimestre se amplió la oferta de Confiabilidad con la oferta de Rapidez, y hemos tenido ya ingresos bajo este concepto. Los números de órdenes procesadas han aumentado y estamos viendo una recuperación paulatina de clientes perdidos y que fueron a experimentar con la competencia.

En el área de ventas los resultados en la gestión de la empresa apenas empiezan a notarse, aún cuándo el valor total de ventas es inferior al del año precedente, hay que destacar que los costos y gastos han mejorado, en especial debido a que no se tuvo un valor alto de pago por los servicios que le presta Sismode a la empresa, es decir esto permitió en general mejorar los indicadores finales como es la utilidad neta de la empresa. Nuestra principal falencia en el área comercial sigue siendo la gestión de Guayaquil, que es dónde actualmente tenemos nuestro talón de aquiles en la parte comercial, lo que Quito mejora en facturación prácticamente se pierde en Guayaquil, dando como resultado las ventas finales alcanzadas, que no cumple ni los presupuestos ni las expectativas. Con las soluciones de venta generadas con Goldratt Consulting, esperamos revertir estos resultados durante el 2012. Los datos finales son los siguientes:



Cuadro Comparativo de la Operación de Materpackin 2010 vs. 2011
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2010	%	Año 2011	%	Variación
Ventas Totales	4.943,95	100	4.778,04	100	-3,36%
Costo de Ventas	3.215,68	65,0	3.471,70	72,7	7,96%
Utilidad Operacional	1.728,27	34,96	1.306,34	29,22	-24,41%
Gastos Generales	1.534,13	31,03	1.125,96	23,57	-26,61%
Gastos Financieros	79,51	1,61	43,12	0,9	-45,77%
Otros Ingresos	-36,38	-0,73	76,70	1,6	
Utilidad Antes de Impuestos y Trabajadores	151,01	3,05	213,87	4,48	41,63%
Utilidad Neta Después de Impuestos	100,30	2,03	118,98	2,49	18,62%

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

Cuadro Comparativo de las Cuentas del Balance de Materpackin 2010 vs. 2011
(expresado en miles de dólares)

Concepto	Año 2010	Año 2011	Variación
Efectivo, Banco e Inversiones	26,82	4,46	-98,02%
Cuentas por Cobrar	1.328,66	574,44	-48,83%
Inventarios	758,42	921,97	-32,97%
Impuestos, Anticipos y otros	89,39	138,42	435,16%
Activos (Propiedad, Maquinaria, Equipos y otros)	1.114,34	950,85	21,16%
Pasivos Corrientes	2.286,97	1.854,34	5,52%
Pasivos a Largo Plazo	4	133,73	-100,00%
Patrimonio de los Socios	975,95	1.023,62	21,06%

La principal variación que se puede evidenciar es la de Cuentas por Cobrar, estamos casi a la mitad del año precedente, esto quiere decir que se controló en mejor forma la cartera, una cuenta que se incrementó es la de inventarios, y esto debido a contratos de provisión de etiquetas y materiales que se importaron y que no pudimos convertirlos oportunamente.

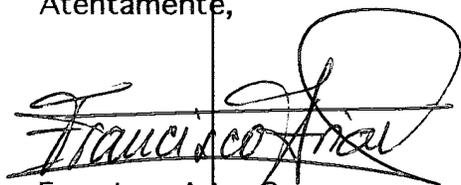
Para el 2012, se ha planteado la absorción de Materpackin por parte de Sismode, el

plan es de conseguir en los tres primeros meses pasar las ventas de Materpackin completamente a nombre de Sismode, en el segundo trimestre realizar la compra del inventario de materiales de Materpackin por parte de Sismode, y paulatinamente en función del flujo de caja disponible, realizar el cambio del personal de Materpackin a Sismode, como se decidió no pasar con pasivo laboral, se liquidará a los empleados y con esto iniciarán como empleados nuevos. Para el cuarto trimestre, se tendrán solamente las facturaciones de Materpackin a Sismode por el arriendo de la maquinaria y los servicios de producción, dejando para el 2013 la empresa únicamente con los activos productivos para que sean comprados por Sismode, obviamente se cancelarán todas las deudas de Materpackin para proceder con su desactivación o cierre. Estimo que todo este proceso culminará para finales del 2013.

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 2011, la empresa cumplió lo que el gobierno determina, tanto en seguridad y salud ocupacional, medio ambiente como en la parte laboral, al momento tenemos todos los elementos de cumplimiento de gobierno sin inconvenientes y sobre todo evitando generar problemas para el cierre definitivo de la empresa. Finalmente quiero agradecer a los ejecutivos que me han acompañado en este año, confío que el año siguiente podremos demostrar unos resultados que den el significado a los esfuerzos emprendidos en estos dos años.

Atentamente,



Francisco Arias/G.
Gerente General