

17642

Quito, 4 de Abril del 2009

Señor Accionistas
Materpackin Cia. Ltda.
Ciudad

De mi consideración:

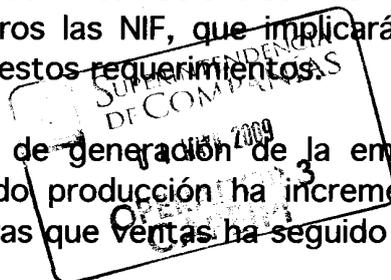
A continuación, pongo en su consideración el informe de gestión 2008 de la empresa que me honro en dirigir.

INFORME DE GESTIÓN 2008

El Panorama General: Durante el año 2008, el país experimentó un crecimiento económico en el primer semestre superior al de la región, esto fue soportado por un fuerte gasto público, lo que generó mayor consumo y por tanto la empresa mostró un buen desempeño en lo que se refiere a ventas. En el segundo semestre, las elecciones, y luego la crisis internacional seguida de una caída en el precio del petróleo dejó al país con un panorama sombrío. El crecimiento general del país fue del 5.3% en el año, superior a la media de Latinoamérica, pero con fuertes indicios de descenso, inflación, pérdida de empleo, y una fuerte salida de capitales por los temores de la desdolarización.

Durante los dos años de gobierno actual, se han fortalecido los elementos de control del gobierno, como es el SRI, CAE, CONSEP, IESS, Min. Trabajo, Min. Ambiente, Municipio, Bomberos, entre otros, esto puede ser manejado de alguna forma con un tamaño pequeño de empresa, pero la nuestra ya es una mediana empresa, y los nuevos requerimientos gubernamentales nos tienen con una presión constante de ajustes, implementación de otros procedimientos de trabajo, y distracción del objetivo principal de la empresa, este proceso de ajuste consideramos que terminará en el 2010 con la implementación de normativas internacionales de control tributaria y expresión de estados financieros las NIF, que implicará un trabajo adicional durante este año para cumplir estos requerimientos.

Debo destacar que las áreas de generación de la empresa han tenido un desempeño dispar, por un lado producción ha incrementado su capacidad, pero no su desempeño, mientras que ventas ha seguido creciendo en nivel de



servicio como en facturación, lamentablemente el área productiva no ha acompañado este crecimiento.

A continuación, presento un resumen por áreas específicas de la empresa.

Ventas: El objetivo para el 2008 fue llegar a ventas de \$5'049.086, consiguiendo una facturación por \$4'824.823, es decir con un cumplimiento del 95.56%. La proporción de ventas fue de 25.06% de Guayaquil, 74.89% de Quito, y un 0.05% de exportación.

Producción: La incorporación de la nueva maquinaria, nos permitió ingresar a otros mercados, verificar otros niveles de producción y tiempos de set up, todo esto generó una demanda incremental que en el cuarto trimestre nos llevó a tener una cola de producción de 20 días en la prensa principal, lo cuál nos colocó en la inminente necesidad de ampliar capacidad so pena de perder clientes. La compra de una nueva máquina fue acordada con Nilpeter y se ejecutará la entrega a mediados del 2009. El incremento de producción lamentablemente vino acompañado de un incremento en los rechazos por mala calidad y desperdicios, teniendo en estos puntos los elementos de mejora operativa para el 2009. Particularmente no estoy contento ni satisfecho con la gestión de la jefatura de planta, por lo que he iniciado la búsqueda de un gerente de planta que nos permita una mejora sostenida y que nos permita llegar a los incrementos de ventas que deseamos. Actualmente no vendemos más porque planta no responde a la velocidad que requiere ventas o el mercado.

Administración: En el área administrativa, se concluyó con la implementación del ERP, estamos en una fase de explotación y se profundizará su aplicación basada en la incorporación de más módulos, o mejor dicho con la parametrización de otros módulos. Al momento tenemos mejor información, en menor tiempo, pero el objetivo es contar con un sistema que nos entregue la información que necesitamos al instante, para ello estamos en un proceso de estandarización de procesos, que nos ayudará a afrontar los nuevos requerimientos de las autoridades.

La información contable de la empresa está debidamente auditada, muestra un incremento en el activo, más del doble comparado con el año precedente, debido a la incorporación de más inventario para soportar el incremento de ventas y la ampliación de capacidad de la planta, en una proporción mayor se incrementaron los pasivos, principalmente por el ingreso a nuevos mercados donde hemos decidido ganar mercado basados en precios competitivos y flexibilización del crédito, esta estrategia era absolutamente temporal y ahora

OPERA
SUPERVISOR
INDEPENDENCIA
C.A. 2008
3

Maternackin

está bajo control. Existe un incremento patrimonial para los socios de un 47%. El resultado final del ejercicio arroja un incremento en la utilidad neta, para conseguir \$131.421 lo cuál representa un 206% de incremento, comparado con el año 2007.

Para finales del 2009, se presentó una solicitud de crédito ante la CFN para obtener proyectar un reconversión industrial, este proyecto por algo más de 2,3 millones, fue pre-aprobado pero por disposiciones políticas ahora no es financiable sino hasta un monto máximo de 500.000 lo que nos ha obligado a incumplir con los pagos a nuestro proveedor Orbital y buscar otras alternativas financieras para cubrir los compromisos adquiridos.

Ante el panorama económico mundial y local, tenemos una sólo estrategia, trabajar más duro y generar más negocios con nuestros clientes.

Atentamente,



Francisco Arias G.
Gerente General

