

INFORME DE GESTION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE SEREMPLA S.A POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2010

Señores Accionistas:

Me permito presentar el informe de la Administración de SEREMPLA S.A del año 2010, el mismo que recoge los principales logros y actividades de la Compañía y aporta elementos de juicio para que los accionistas evalúen la Gestión.

De esta manera damos cumplimiento al Estatuto Social de la Empresa y a lo dispuesto por la ley de Compañías.

ENTORNO EMPRESARIAL

Tras la peor de la crisis financiera mundial vivida en 2008-2009, el 2010 trae buenas noticias para la producción provenientes de las buenas perspectivas mundiales. Sin embargo la política económica del régimen no permite pensar que la situación fiscal vaya a ser sostenible, mientras los personeros del Gobierno escurren el bulto, no hablan de ello, revelan escasas cifras y dan cada vez menos detalles.

Con estas y otras creemos que el 2010 fue un año de recuperación, aunque con bajo nivel de crecimiento y muy inseguro en términos de la confianza en el financiamiento y en la solvencia del sector público y privado en el mediano plazo.

Compartimos así algunos indicadores económicos de un país ya con 14'306.000 habitantes: Inflación 2010 de 3,17%. Tasa de desempleo 7,4%. Empleo Adecuado 41,9%. Deuda Externa del Estado 8.708 millones de dólares. La Deuda como % de PIB en un 15,3%. Producción promedio de petróleo 479.000 b/d con un precio promedio de \$ 70,23 el barril, lo que permitió un incremento por ingresos petroleros de aproximadamente 2.000 millones de dólares, esto por precios internacionales. Crecimiento del país 2,3% muy por debajo de las expectativas del gobierno que preveía de más del 4%.

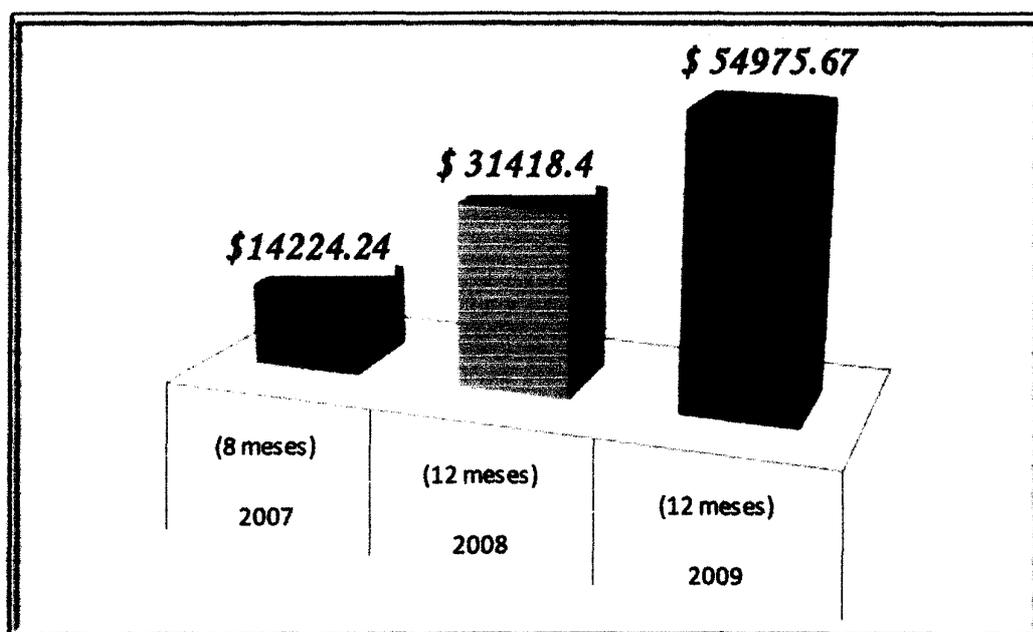
En la Junta General Universal de Accionistas del trece de mayo del dos mil diez se nombra una nueva Administración: Gerente General y Presidente, lo que asumimos como un gran desafío que junto al Equipo de Trabajo lo hemos tomado con gran entusiasmo y responsabilidad.

Los ingresos existentes a esa fecha provenían de la Asesoría brindada a Plasticaucho Industrial, la misma que terminaba, por lo que el reto era buscar una nueva fuente de ingresos. Mucho más al darnos a conocer que los proyectos de la fabricación de medias y pasadores planteados el año anterior no estarán a cargo de SEREMPLA

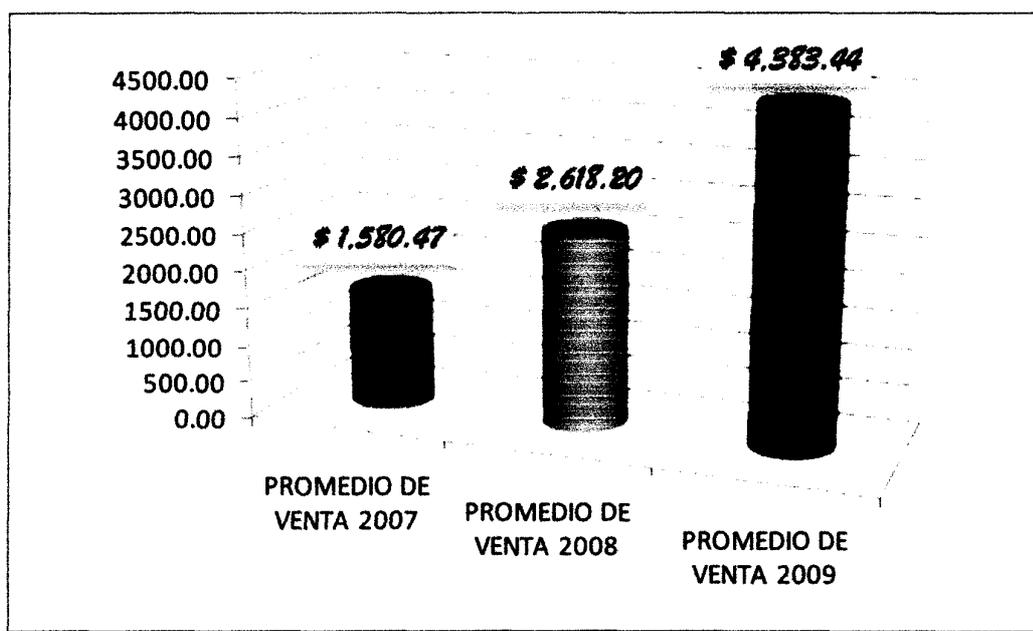
GESTION COMERCIAL

Como iniciativa inicial Plasticaucho Industrial propone a SEREMPLA que comercialice todos los desechos producidos por esta empresa, que hasta el 10 mayo del 2010 lo venía realizando el Ing. Alberto Bonilla quién ha pedido nuestro facilita la información e historial de ventas mensual que abajo los comparto, pues este es nuestro punto de partida.

VENTAS ANUALES DESECHOS PISA



PROMEDIO DE VENTAS MENSUALES DESECHOS PISA



De la información proporcionada por Alberto Bonilla concluimos que: **Las ventas mensuales promedio eran de \$ 4383,44 incluido el IVA.**

Con esta información se acepta la propuesta de Plasticaucho quien plantea que del total de las ventas sea un 50% para Plasticaucho Industrial y 50 % para Serempla.

El único egreso para que funcione este proyecto es el sueldo del Gerente para lo cual en Junta General Universal de Accionistas del 23 de Junio del 2010 se fija un salario fijo de \$800 más un 10% del total de las ventas.

PRIMER MES DE VENTAS

Serempla inicia la comercialización de los desechos de Plasticaucho Industrial el 10 de Mayo del 2010, es decir 2/3 de Mayo y obtiene estos resultados:

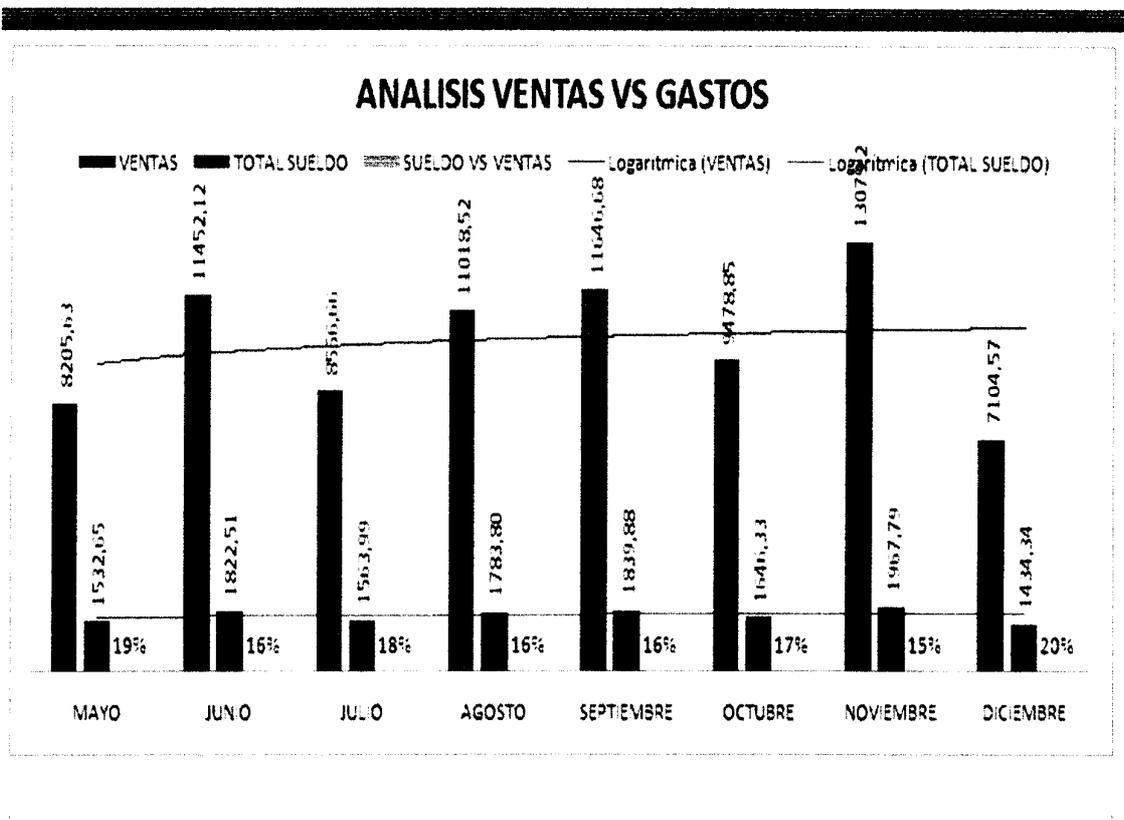
VENTAS 2/3 MES DE MAYO 2010	\$ 8205,63
------------------------------------	-------------------

De este dato de ventas concluimos que: **En los primeros veinte días de ventas, Serempla incrementa en un 87,2% es decir casi duplicamos en menos de un mes.**

RESUMEN DE VENTAS VS EGRESOS:

VENTAS DE DESECHOS DE PISA Y SUELDO GERENTE

MES	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
VENTAS	8205,63	11452,12	8556,66	11018,52	11646,68	9478,85	13079,2	7104,57
VENTAS (IVA)	7326,46	10225,11	7639,88	9837,96	10398,82	8463,26	11677,86	6343,37



De esta información concluimos que:

- La logarítmica de las ventas se ubica entre diez mil y diez mil quinientos dólares mensuales representando esto un incremento del 133% es decir más del doble del valor de ventas del 2009.

- Con un incremento del 133% en ventas de más de diez mil dólares mensuales, se consigue un ganar-ganar con Plasticaucho, esto se debe que prácticamente ellos siguen recibiendo más de sus \$4383,44 que generaban y a Serempla le empiezan a generar ingresos.
- Por el mes de Septiembre gracias a la apertura de Plasticaucho y en gran parte por los ingresos que venía reportando Serempla, se renegocia las condiciones del 50-50, quedando en que el 50% que le corresponde a PISA se cruce o abone a la deuda que SEREMPLA mantiene con Plasticaucho, lo que según en balances nos ha permitido disminuir este Pasivo en un 32,57%
- Vemos además que a final de año comienzan a bajar considerablemente las ventas, las razones principales son que: Serempla venía comercializando los desechos post industriales de PVC generados por las áreas de Lona y Botas en cantidades representativas más de 6 toneladas/mes; de las investigaciones y averiguaciones conocemos que este PVC se lo puede reprocesar internamente, información e ideas que se les trasmite al personal de Plasticaucho quienes aprovechan la idea y la convierten en realidad en beneficio de su Empresa.
Es importante informar que si bien es cierto Plasticaucho aprovecho de las ideas transmitidas por Serempla, esto ha mermado a nuestra empresa unos \$ 4000 dólares mensuales

- En este punto también es importante señalar que Serempla en el momento de comercializar los tanques metálicos de 55 galones vacíos, se observa que dichos tanques salen con cantidades de producto por lo que al momento de comercializar se le exige como plan piloto a nuestro comprador de tanques la obtención y devolución de las cantidades de producto recuperado (estabilizante, aceite de proceso, parafina). Al ver que las cantidades devueltas son representativas se informa y coordina con Alberto Bonilla para la entrega, Calculamos que Plasticaucho Industrial por este proceso de Serempla ahorra unos \$24.000 anuales.
- Actualmente Serempla también recupera PVC de los bultos de pelusa, pero de igual manera hemos visto que Plasticaucho también ha copiado-implementado esta idea lo que disminuirá a futuro los ingresos por PVC en la pelusa.

Debido al descenso en las ventas la Administración comienza a idear nuevas ideas y estrategias para iniciar con la venta de desechos de otras empresas por lo que se hace un acercamiento con Ecuatran lo que fue aprobado a finales de año y ya es realidad en el 2011.

Así mismo fieles al compromiso de llevar adelante a la empresa se han presentado algunas ideas y proyectos durante el 2010 que los resumo a continuación.

- Proyecto fabricación de cubetas para huevos.- (utilización troquelado lona)
- Recuperación de PVC de plantilla.
- Utilización de Polietileno de Baja Densidad
- Reventa a PISA de PVC post industrial
- Recuperación de Neolite.

GESTION LEGAL

Para continuar con la estabilidad existente de la Compañía, SEREMPLA S.A. cumple con todas y cada una de sus obligaciones tributarias, societarias, patronales, financieras y con el Estado.

SITUACION FINANCIERA Y LOS RESULTADOS DEL 2010

Según el Anexo de Balances 2010 tenemos los siguientes resultados:

- Los Activos disminuyeron en un 7,55%
- El Pasivo baja un 32,5%. De lo que se destaca el pago que se viene haciendo a PISA (Otras cuentas por Pagar) de \$ 103470,59 a \$ 69772,88 es decir que desde septiembre a diciembre se cancelo \$ 33697,71.
- El Patrimonio se incremento en un 115%
- La utilidad fue de más de 18 veces a la del ejercicio anterior, teniendo unas ventas de \$ 79612,67 vs los \$ 17314,17 del 2009.

La conciliación tributaria determina que existe un monto de \$ 8835,11 dólares por concepto de impuesto a la renta ya que de no existir personal en relación de dependencia el 15% no se aplica.

Y luego de cumplir con lo dispuesto en la ley sobre la constitución de la Reserva Legal, la administración recomienda destinar la totalidad de los resultados logrados durante el año 2010 a incrementar la Reserva Facultativa.

SUGERENCIAS Y RECOMENDACIONES.

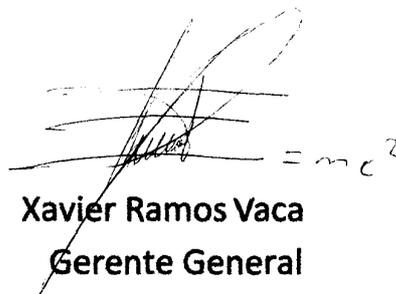
- ✓ Sugerimos se analice la posibilidad de negociar con Plasticaucho la "retribución" por las mejoras internas en la reutilización de PVC y otros, por concepto de asesoría y proyectos ideados por Serempla.**
- ✓ Recomendamos sumar todos los esfuerzos para la implementación del Proyecto Reciclaje de Bota Usada, esto debido a que conocemos que nuestro potencial cliente ha iniciado y aprobado la utilización de PVC reciclado.**
- ✓ Recomendamos a Plasticaucho darle la importancia que Serempla siempre le ha dado y ha creído para el proyecto de reciclaje de botas y zapatillas de PVC.**
- ✓ Volver analizar los proyectos que de una u otra manera no se han cristalizado ya que la dirección sigue considerando que son buenos.**

- ✓ Continuar con lo que a finales de año se consiguió: la venta de desechos de otras empresas.
- ✓ Comentamos además que existen proyectos que en su debido tiempo se lo analizarán y se los compartirá como son el de Compost y el de Aceites.

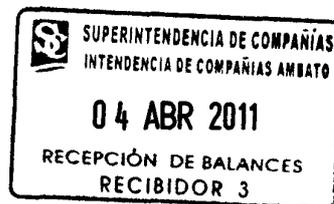
De esta manera, hemos presentado a ustedes el informe de este año, como una muestra de transparencia y apertura de nuestra labor y de manera especial, como un agradecimiento al invaluable apoyo recibido por parte de los accionistas, por los ejecutivos de la Compañía y a todos los que hacemos la gran familia SEREMPLA S.A.



Diego Cuesta Vásconez
Presidente



Xavier Ramos Vaca
Gerente General



ING. NATALIA ANDRADE