

En el **Anexo 1** presentamos un cuadro con nuestras ventas por rubro, su participación sobre las ventas totales, y su crecimiento respecto al 2009. Como se puede observar existen crecimientos importantes en varios rubros, pero se destaca la reducción de ventas en película agrícola y exportaciones.

Nuestro principal rubro que es ventas de Empaque Nacional nuevamente tuvo un crecimiento importante de 17.4% lo que representa 46.15% de crecimiento en 2 años. Exportaciones sin embargo sufrió un decremento del 30%, esto se dio exclusivamente por falta de capacidad de producción, lo que nos obligo a sacrificar producción destinada a este rubro (reduciendo el impulso de ventas en el exterior).

En cuanto a nuestras ventas de plástico de invernadero al sector Floricultor lamentablemente estas se vieron muy afectadas con una reducción drástica de 36% debido a varios factores:

- Un hecho lamentable que nos obligo a salir de 3 de las 4 personas que trabajaban en ese departamento, y la reestructuración de este departamento de ventas, que además genero un reclamo al seguro bajo la póliza de fidelidad por \$72 mil USD que fue oportunamente pagado por nuestra aseguradora AIG.
- Una situación financiera compleja del sector que nos obliga a vender únicamente con seguro o de contado.
- Nuestra falta de capacidad instalada en extrusión durante los primeros 5 meses del año que nos obligo a restringir producción a este rubro para abastecer a nuestro mercado de empaques.

Es importante notar que si bien el crecimiento general de ventas en dólares de la empresa fue de 9,8% al crecimiento de ventas en kilos fue de 3,6%. Esto se dio debido al incremento de precios que hicimos en el 2010 sustentado en el incremento de costo de materia prima (Polietilenos) que se dio en el mercado internacional durante el año

El 2010 fue un año de alta inversión en nuevos equipos productivos para la empresa, además de la construcción de un nuevo galpón industrial. Nuestras principales inversiones durante el 2010 en activos fijos fueron:

- Impresora flexografica 10 colores y sus auxiliaries con un valor de inversión total de \$ 1'891.870 . Entrada en operación noviembre 2010
- Coextrusora 3 capas y sus auxiliares con un valor de inversión total de \$ 639.680
Entrada en operación Junio 2010.
- Maquinaria de conversión consistente en 3 maquinas bolseadoras y 2 slitters por un valor total de \$ 528.765
- Montadora de clises por un valor total de \$ 111.125.
- Galpón industrial de 3.880 m2 con sus instalaciones de servicios auxiliares por un valor de \$ 1'031.942,97

Adicionalmente en el 2010 se ha colocado pedidos del siguiente equipamiento productivo para despacho y entrada en producción en el 2011:

- Línea de extrusión, termoformado y reciclado de bandejas PS por una inversión de \$1'080.000 para entrada en producción estimada (mayo 2011)





SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS

Flexiplast
EMPAQUES FLEXIBLES

20 MAYO 2011

OPERADOR 17
QUITO

INFORME DE LA ADMINISTRACION A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS DE FLEXIPLAST S.A. POR EL EJERCICIO 2010

Entorno del País

El 2010 ha estado marcado por importantes factores políticos a nivel nacional.

Sin duda uno de los eventos más importantes fue la crisis política del 30 de septiembre en la que afortunadamente se sostuvo el estado democrático del país, pero se tuvo que lamentar la muerte de varios policías y militares así como la pésima imagen internacional que envió el Ecuador.

El precio del crudo incrementó durante el 2010, lo que sin duda ayudo al gobierno a mantener sus cuentas y poder cubrir el déficit presupuestario que se preveía para dicho periodo.

La decisión de convocar a una consulta popular por parte del gobierno ha causado también algunos cambios y divisiones en el escenario político, y nuevamente estamos entrando a una campaña electoral que sin duda es un escenario muy cómodo para mantener su alta popularidad el gobierno.

La asamblea lamentablemente ha tenido una producción legislativa muy deficiente, y aun existen muchas leyes por legislarse para completar el nuevo marco constitucional vigente.

Según el Banco Central del Ecuador, los índices macroeconómicos del país no fueron alentadores con un crecimiento modesto de la economía del 3.73% sobre el PIB y una inflación del 3.3%.

Principales actividades de la empresa durante el año 2009

En el año 2010 la empresa tuvo un incremento de ventas del 9,8% respecto al periodo 2009, logrando ventas por USD\$27.408.684 Lo que represento 6.90% por debajo de lo presupuestado para ese periodo.

Nuestras ventas en el 2010 se vieron afectadas por una falta de capacidad productiva para cumplir el presupuesto que nos habíamos propuesto. Esto se dio principalmente debido al retraso de entrada en producción de nuestra nueva máquina impresora 10 colores, la cual incrementaba considerablemente nuestra capacidad en nuestro principal cuello de botella que era el proceso de impresión. Lamentablemente el grupo impresor de esta maquina (principal parte de la misma) sufrió un siniestro al caer durante su manipulación de carga en el puerto en Italia en el mes de Abril, lo que ocasiono un siniestro por 615 mil euros el cual fue indemnizado oportunamente por nuestra aseguradora AIG. Por este lamentable accidente nuestro proveedor tubo que producir un nuevo grupo impresor y hacer toda la integración de este con el resto de la maquina en nuestra planta. Todo esto ocasiono que la maquina en lugar de entrar en producción en el mes de mayo, entre en el mes de noviembre del 2010.



- Maquina impresora flexografica de 8 colores de ancho formato por un monto de euro 1.105.000 para entrada en producción Octubre 2011
- Laminadora sin solventes euro 215.000 con entrada en producción marzo 2011
- Cortadora rebobinadora a torretas por \$150.000 con entrada en producción Julio 2011.

Estimamos que esta nueva capacidad instalada además de diversificarnos en producción hacia empaques rígidos, nos permitirá aumentar sustancialmente nuestras ventas incluidas exportaciones.

El 2010 la central Hidroeléctrica Calope de ENERMAX, empresa en la que Flexiplast tiene una participación del 13% presento un año normal en hidrología que produjo una generación de 88.3 GWh año, la empresa tuvo una rentabilidad neta de \$ 2'691.634,21 y se encuentra operando normalmente.

En el 2010 se implementó la última versión de nuestros sistema ERP Oracle JD Edwards, con lo cual a partir de enero del 2011 arrancamos con esta nueva versión, la cual esperamos nos permita mejorar la información de gestión empresarial. Actualmente estamos terminando de estabilizar el sistema solventando algunos problemas que presento esta transición.

En el ámbito laboral se mantiene un ambiente de trabajo adecuado, y el desempeño de la mayoría del personal es satisfactorio. En la empresa laboran 293 personas al 31/12/2010 que representa un incremento en nomina de 10 colaboradores respecto al año pasado.

Presentación y explicación de los estados financieros de la empresa.

Adjuntamos estados financieros Auditados con sus respectivas notas para su revisión.

El activo corriente tuvo un incremento de USD 658.552, un 5.2 % respecto al 2009. El cual guarda relación con el incremento de ventas de la empresa.

El activo fijo tuvo un incremento importante de \$ 3'398.509,45 que representa un crecimiento de 48.1% respecto al año anterior, debido a las grandes inversiones en activos productivos realizadas en el periodo.

El activo total tuvo un incremento de USD 4'011.926,35 equivalente a un 19.10% respecto al 2009, principalmente sustentado por el incremento en Activos fijos.

El pasivo corriente, tuvo un incremento de USD 1'873.834,84 equivalente al 18.9%, en el que se debe notar un incremento importante en obligaciones por pagar a bancos por USD 2'651.575,52 equivalente a un 83.4% respecto al saldo del periodo 2009 y representa un 9% por debajo del saldo al 31/12/2008. De igual manera se puede notar un decremento en pasivos de proveedores y otros pasivos corrientes por \$777.740.68 equivalente al 18.2% sobre el periodo 2009. Estos movimiento se dan en buena parte por el inicio de relaciones con Sabic Petrochemical, el más importante productor de Polietilenos de Arabia Saudita con quienes hemos logrado establecer una relación comercial directa sin intermediarios

logrando excelentes precios, pero no tenemos crédito debido al riesgo país, por lo que nos exige pago anticipado, lo que nos ha obligado a financiarnos con bancos.

El pasivo largo plazo tiene un decremento de \$ 710.709,69 dado por el pago de parte de este crédito a sus acreedores.

El pasivo total tiene un incremento de \$ 1'163.125.15 muy inferior al crecimiento del activo total.

El patrimonio de los accionistas tiene un aumento respecto al 2009 de USD 2'848.801,20 equivalente al 32.3%.

En el balance de resultados se puede observar ventas netas por USD 27'408.683.54 un 6.90% por debajo de lo presupuestado para el periodo y 9.8% sobre las ventas del 2009.

El costo de ventas fue de USD 21'220.119,77, un 77.4% sobre ventas, notándose un incremento porcentual sobre ventas de 2.27%, el cual está dado por el aumento en los costos de la materia prima principalmente.

La utilidad Bruta fue de USD 6'188.563.77, un 22.58% sobre ventas, lo que representa un ligero decremento de 2.3% sobre el margen bruto del 2009, y este valor guarda estrecha relación con el 22.18% presupuestado como margen bruto.

Los gastos operacionales ascendieron a USD 2'458.275,44, un 9% sobre ventas y un decremento de 0.7% respecto al periodo anterior.

La utilidad antes de impuestos fue de USD\$ 4'094.489,73, un 14.9% sobre ventas, y un 1.7% menos en margen que el 2009. Es importante notar que se logro mantener el margen de rentabilidad presupuestado aun con un importante decremento de ventas respecto al presupuesto.

Principales metas y actividades previstas para la empresa en el año 2011

En el presupuesto de ventas para el 2011 se considera un importante crecimiento de 25.7%. Este incremento de ventas es factible considerando la nueva capacidad productiva disponible así como la diversificación a la producción de descartables en PS.

Para potenciar nuestras ventas en Ecuador, hemos ampliado nuestra base comercial en Guayaquil que es nuestro principal mercado de empaques y con mucho potencial de crecimiento, por lo que se ha incorporado una nueva vendedora con amplia experiencia en este mercado y asistente sumado a las dos personas que ya venían trabajando en esa ciudad.

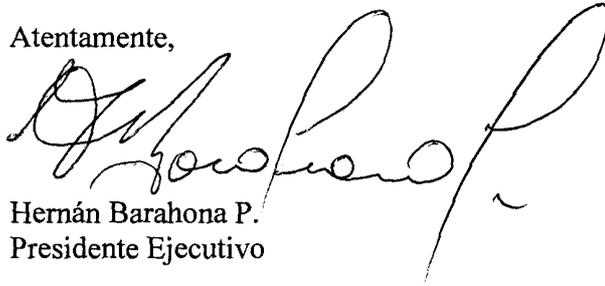
Para potenciar nuestras ventas de exportación hemos creado desde Marzo de este año una empresa en Colombia que se encargara de vender localmente nuestros productos en pesos a nuestros clientes, facilitando así nuestras ventas, pues la entrega se haría en la puerta del cliente con factura local.

Este año será un año de evaluación decisivo para las ventas de película de invernadero, pues además de los problemas que de por sí presenta este sector, se suma la cancelación del ATPDA que puede afectar de manera importante a las exportaciones de flores de Ecuador si es que Colombia firma un TLC con EEUU. En todo caso cada vez las ventas a ese sector son menos incidentes en nuestro pastel, y en función del resultado de este año se deberá evaluar si se sigue o no abasteciendo ese mercado.

Una tarea muy importante en el 2011 es mantener nuestro margen de rentabilidad, para la cual debemos hacer los ajustes respectivos que nos permita el mercado considerando los incrementos en los costos de materias primas.

Esperamos que este informe haya brindado un resumen claro de la actividad de la empresa durante el periodo 2010 y las expectativas para el presente año.

Atentamente,



Hernán Barahona P.
Presidente Ejecutivo

