

Ambato, 23 de marzo del 2015

Señores

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PODEPLA S.A.

Presente.-

Distinguidos Miembros de la Junta General de Accionistas:

Mediante la presente me dirijo a ustedes a fin de poner de su conocimiento el informe anual de actividades de la Gerencia General correspondiente al ejercicio económico del año 2014.

#### VENTAS

Para el periodo 2014 las ventas registran un crecimiento el 52% respecto al 2013, las ventas reflejan una mejoría significativa. A continuación se presenta la proyección de ventas durante este 2014 y se realiza una comparación con la capacidad teórica productiva de la planta.

MES	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.	JUL.
VENTAS	\$27,165.23	\$19,899.41	\$34,500.78	\$46,517.86	\$31,713.04	\$21,208.01	\$28,391.77
CAPACIDAD TEORICA	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00
PORCENTAJE	45.28%	33.17%	57.50%	77.53%	52.86%	35.34%	47.32%

MES	JUL.	AGO.	SEP.	OCT.	NOV.	DIC.	TOTAL
VENTAS	\$28,391.77	\$32,345.21	\$37,848.63	\$46,428.13	\$58,957.32	\$40,420.42	\$425,360.81
CAPACIDAD TEORICA	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$720,000.00
PORCENTAJE	47.32%	53.91%	63.08%	77.38%	98.26%	67.37%	59.08%

En lo que corresponde a la explotación de la capacidad productiva teórica se puede citar que aún esta siendo subutilizada aún en los meses de mayor venta abril, octubre y noviembre aproximadamente, por lo que la gestión de ventas debe continuar con el fin de lograr resultados que permitan maximizar los resultados.

#### **CLIENTES**

La gestión de ventas realizada nos permite actualmente contar con el siguiente portafolio de clientes:

- Prefabricados Guerrero
- Vidasuelas
- Carvicaucho
- Buestan Cía. Ltda.
- Manufacturas en Cuero Calzafer Cia. Ltda.
- Sr. Guido Chicaiza
- Sr. Miguel Ricardo García
- Sr. Ricardo Hernández
- TEIMSA S.A.

Se tiene una buena proyección en crecimiento de ventas por el momento coyuntural que actualmente atraviesa el Ecuador , se continúa con la prospección de nuevos clientes como:

- INDUCALZA Cía. Ltda.
- COLOMBIA HERRAJES

#### **CARTERA**

Podepla S.A, mantiene al momento una cartera vencida de US\$ 1982.74 rubro correspondiente al cliente Sr. Carlos Cruz, esta cartera no se ha logrado recuperar por lo que en función a lo que

especifica la ley se procederá con los respectivos ajustes contables.

Los clientes regulares se encuentran al día en sus pagos respaldando sus compras con cheques personales o de terceros, la política de crédito máxima es de 90 días para aquellos clientes que tienen un volumen de compras superior a cuatro toneladas al mes. Se mantiene una cartera sana, no se maneja durante este 2014 ninguna cuenta incobrable.

#### **MATERIAS PRIMAS**

Con el fin mantener la eficiencia en costos de producción se tomo la decisión de incrementar el volumen de importación de materias primas y reducir la compra de materias primas a nivel local, con esto existe una relativa mejora en el costo.

Como segunda alternativa se decide dejar de importar materia prima reciclada, para partir con productos virgenes con el fin de garantizar y mejorar la calidad de nuestros productos, por lo que a partir de noviembre se negocia el primer contenedor de resina virgen. Actualmente mantenemos relaciones comerciales con:

- AZKO NOBEL- BELGICA
- PANIMEX - CHILE
- L.E.B. ENTREPRISES INC. - EEUU
- L.E.B. ENTREPRISES INC. - KOREA

#### **GESTIÓN ADMINISTRATIVA-FINANCIERA**

- La Gestión Administrativa y Financiera, se mantiene basada en principios de orden y de control a través de un sistema financiero-contable que nos permite tener organizada la información.
- Se establecerán políticas administrativas, de ventas y de procesos con el fin de

formalizar las actividades que se desarrollan en la empresa considerando su potencial crecimiento.

- Se dispone al momento de una asesoría externa contable comprometida y dispuesta a cumplir con los requerimientos de Gerencia.

#### **INFRAESTRUCTURA**

- Se realizó una importante inversión durante este año pues se importó una mezcladora, esta máquina nos permitirá obtener eficiencia en el área productiva, pues nuestros productos contarán con una mayor calidad, y podremos contar con especificaciones técnicas de nuestros productos, lo que nos ayudará a tener una mejor competitividad en el mercado.

#### **RESULTADO**

Si bien el resultado económico obtenido en 2014 es impositivo, este resultado se da en vista de que se realizó varias inversiones con el fin de mejorar productivamente ya que esto afecta directamente a la parte comercial, la perspectiva de que este resultado mejore tiene un escenario optimista, la Gerencia busca trabajar en cuatro puntos clave: gestión de ventas, calidad y especificación técnica del producto, implementación de nueva maquinaria y eficiencia en costos, en pos del cumplimiento de la meta propuesta que es rentabilizar al negocio. Es todo cuanto puedo informarles y con lo cual pongo a su consideración el presente documento.

Atentamente,



Ana Carolina Cáceres  
Gerente General  
PODEPLA S.A.