



Ambato, 25 de Febrero del 2016

Señores

MIEMBROS DE LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

PODEPLA S.A.

Presente.-

Estimados Miembros de la Junta General de Accionistas de la empresa PODEPLA S.A.:

Me dirijo a ustedes con el fin de presentarles el informe anual de gestión de la Gerencia General correspondiente al ejercicio fiscal 2015; cabe mencionar que la presente Gerencia está a cargo desde el 18 de Mayo del periodo citado.

En el presente informe se presentaran los siguientes datos:

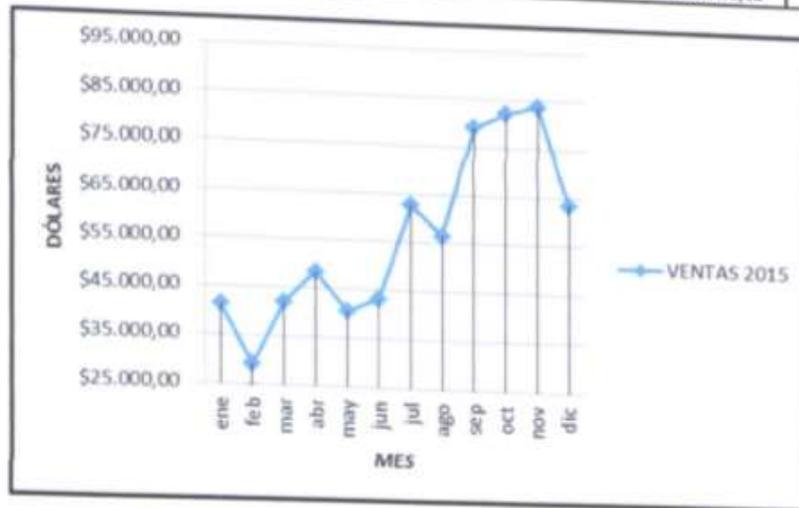
- Ventas
- Capacidad Productiva
- Cartera de Clientes
- Cartera Vencida
- Proyectos
- Resultado Económico

1. Ventas

En el primer semestre del año se registra un total de ventas de 117.714 Kg., que representan USD\$ 244.269,48, mientras que en el segundo semestre se registran ventas de 206.461,03 Kg., que representan USD\$ 427.849,91, dando un total de 318.175 Kg, que son USD\$ 672.119,39, se puede observar un notable crecimiento en el segundo semestre del año, el mismo que fue dado tanto por la estacionalidad que presenta el producto, como por la incorporación de nuevos clientes, siendo el más representativo el Grupo Montalvo.



	Ene-Jun 2015	Jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15	TOTAL
USD	\$ 244.269,48	\$ 62.741,53	\$ 56.410,62	\$ 79.159,68	\$ 82.203,95	\$ 83.823,41	\$ 63.510,72	\$672.119,39
		427.849,91						
Kg.	111.714	30.424,59	26.775,44	38.005,41	40.912,12	40.002,36	30.341,11	318.175
		206.461,03						



Teniendo en cuenta que nuestras ventas tienen temporadas estacionales, se realiza un rápido análisis de las tres principales. En lo que corresponde a la temporada Escolar Costa (Marzo – Abril), se registra un ligero incremento en el mes de abril y en la temporada escolar Sierra (Agosto – Septiembre), en el mes de Agosto se registra una caída en las ventas, esto se debe en parte a la caída del Peso Colombiano, ya que en este mes se empezó a sentir la entrada, tanto de suela, como de material con precios muy bajos por la frontera del país vecino, lo que afectó directamente a nuestro mercado; en el mes de septiembre se da un brusco incremento en las ventas nuevamente, lo que podemos atribuir en parte a los controles de ingreso de mercadería en las fronteras. Se puede observar una notoria estacionalidad de las ventas en el periodo de Septiembre a Noviembre, que son los meses en los que los clientes generalmente hacen stock para la temporada Navideña.



2. Capacidad Productiva

Tomando datos reales de producción en kilogramos, se obtuvo la siguiente información:

PRODUCCION TEÓRICA	
POR MINUTO	1,5
POR HORA	90
POR TURNO	720
POR DIA	2.160
POR MES	45.360

Esto considerando una producción sin cambios de color, sin paradas y con producción de compuesto compacto, considerando el trabajo de 21 días al mes, ya que no se trabajan todos los fines de semana, sino únicamente cuando la demanda está muy alta.

Los datos de producción real fueron tomados unicamente desde el mes de Julio, obteniendo los siguientes resultados:

	PRODUCCION REAL	% UTILIZACION
jul-15	30.478,71	67%
ago-15	32.354,18	71%
sep-15	31.461,09	69%
oct-15	39.683,09	87%
nov-15	39.417,45	87%
dic-15	30.772,45	68%

En los meses de Octubre y Noviembre se llega al 87% de utilización de la capacidad instalada, pero en opinión personal, estábamos a más del 90% de la capacidad, ya que inclusive se trabajaron algunos domingos para poder cumplir con la demanda, teniendo en cuenta que se produjo tanto compacto como expando. Estas fueron las razones que nos llevaron a tomar la decisión de la compra de una nueva máquina extrusora, con más capacidad, aparte de un proyecto que se tratará más adelante.



3. Cartera de Clientes

Actualmente se cuenta con una cartera de 22 clientes:

CLIENTE	COMPRA
MONTALVO AQUINO DESIDERIO	\$154.433,18
GUERRERO ROBERTO	\$105.899,00
PERALTA MOLINA VIVIANA LUCIA	\$ 97.683,20
SALTOS ERNESTO	\$ 68.663,69
TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS S.A.	\$ 39.467,69
CARVICAUCHO	\$ 30.180,36
GUERRERO MORALES ALBERTO XAVIER	\$ 27.844,12
CHICAIZA CRUZ GUIDO DARIO	\$ 15.398,19
MORA SANCHEZ FREDY WALBERTO	\$ 11.420,74
BARONA ORTIZ ROSA GABRIELA	\$ 11.329,05
IMPORTADORA ENPOSHOES CIA. LTDA.	\$ 10.933,09
BUESTAN CIA. LTDA	\$ 8.442,15
PLASMETAL S.A	\$ 7.151,11
MORA SANCHEZ CARLOS EFRAIN	\$ 6.231,89
GARCES CARDOSO DIEGO JAVIER	\$ 4.073,96
ALVAREZ CARLOS JULIO	\$ 3.236,90
MANUFACTURAS EN CUERO CALZAFER CIA	\$ 2.592,86
BERNAL BRAVO OSCAR ANDRES	\$ 1.828,31
MORALES CAICEDO EMILIA MERCEDES	\$ 1.724,73
ALVAREZ RIVAS MIGUEL ANGEL PATRICIO	\$ 1.442,88
GARCIA RIVERO MIGUEL RICARDO	\$ 1.265,00
PERFLEX CIA. LTDA	\$ 500,55

El 70% de las ventas se concentran en los 4 clientes principales, los Srs. Montalvo, Guerrero, Peralta y Saltos, con los cuales se mantiene una muy sana relación comercial.

De los presentados en el cuadro anterior, al momento no se tiene relación comercial con:

- TEXTILES INDUSTRIALES AAMBATEÑOS: los mismos que están trabajando con MILPOLIMEROS por precio.
- MANUFACTURAS EN CUERO CALZAFER CIA. LTDA.: tienen cartera vencida y se ha decidido no venderles.



Con los demás se maneja una relación casi permanente y no se ha tenido inconveniente alguno con ninguno de ellos.

4. Cartera Vencida

Los clientes regulares no presentan ningún problema de cartera vencida, los pagos se vienen realizando con normalidad, con cheques personales o cheques de terceros. *Únicamente se tiene problemas para recuperar la cartera del cliente MANUFACTURAS EN CUERO CALZAFER CIA. LTDA., con un monto de USD\$ 1.456,56; se está realizando la gestión de cobranza.*

Por otro lado existe un saldo del cliente CRUZ AYALA CARLOS EDUARDO por USD\$ 1.982,74, este es un saldo inicial para la presente Gerencia y se deberá tomar la decisión de liquidar la cuenta o mantenerla abierta.

5. Proyectos

- TR

Desde el mes de Junio se ha venido realizando el desarrollo del producto TR (caucho termoplástico), el mismo que se ha retrasado debido tanto a la capacidad productiva de la fábrica, como a la importación de la nueva maquinaria, por el momento se tiene una fórmula lista para entregar pruebas a los posibles clientes, únicamente hay que hacer un ajuste ya que por cuestión de calidad del producto y por reducir costos, se decidió importar un contenedor de Aceite Parafínico, que es el recomendado para el material y anteriormente se tenía la fórmula con Aceite Nafténico, por cuestión de disponibilidad y costos. Se espera poder sacar las muestras para entrega al cliente máximo a finales del mes de Marzo del 2016.

- Nueva máquina extrusora

Con el fin de tener dos líneas de producción definidas y así cuidar la calidad de los materiales, tanto el PVC como el TR, pero sobre todo de poder atender todos los pedidos



de los clientes actuales y poder ampliar la cartera de clientes, se decidió hacer la importación de una nueva *máquina extrusora*, con capacidad de 300 kg/hora, la misma que estará llegando a puerto aproximadamente el 9 de Marzo del 2016.

6. Resultado Económico

El resultado del ejercicio económico es positivo con un saldo de USD\$ 18.570.67, *el mismo que se ha dado gracias a las buenas decisiones tomadas por la Junta de Accionistas y por el trabajo de todos quienes hacemos PODEPLA, si bien es un buen resultado se puede mejorar el mismo, por lo que el compromiso de la Gerencia y de los trabajadores de la empresa es mejorar notablemente el mismo para el año 2016, contando con nueva maquinaria y un nuevo producto que sabemos tendrá una excelente acogida en el mercado; la Gerencia trabajará principalmente en la Gestión de Ventas y Eficiencia en costos para así lograr cumplir las metas propuestas.*

Es todo cuanto se puede informar, lo mismo que pongo a análisis y consideración de la Junta, adjunto estados financieros y anexos.


PODEPLA
Atentamente,

Carmen Sol Sevilla
Carmen Sol Sevilla
Gerente General
PODEPLA S.A.

