



Ambato, 22 de Marzo del 2017

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 2016.

En el presente informe se presentaran los siguientes datos:

- Ventas
- Cartera de Clientes
- Cartera Vencida
- Gastos No Deducibles
- Proyectos 2017
- Resultado Económico

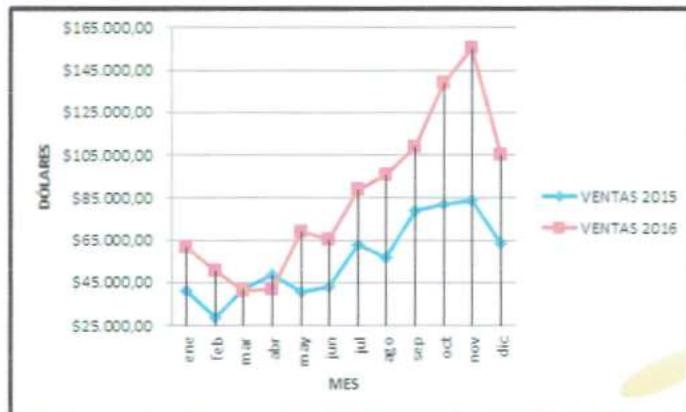
1. Ventas

En el primer semestre del año se registra un total de ventas de 167.966,16 Kg., que representan USD\$ 329.508,36, mientras que en el segundo semestre se registran ventas de 378.166,09Kg., que representan USD\$ 692.990,62, dando un total de 546.132,25 Kg, que son USD\$ 1.022.498,98, superando ya el millón de dólares en ventas anuales. Como es de conocimiento suyo ya, las temporadas de ventas en el caso de PODEPLA son muy marcadas, pero observándose desde los primeros meses un leve crecimiento con respecto al año pasado, no así en el segundo semestre del año donde el crecimiento es muy



notorio, dando un crecimiento anual del 72% de las ventas en Kilogramos y del 52% en dólares, la diferencia entre los dos crecimientos se da por la baja de precios que tuvimos que ir haciendo a lo largo del año, pero que al mismo tiempo nos permitió obtener más mercado y que pudimos hacer por la baja de precios de la materia prima.

Ene-Jun 2016	Jul-16	ago-16	sep-16	oct-16	nov-16	dic-16	TOTAL
\$ 329.508,36	\$ 89.100,34	\$ 95.501,21	\$109.017,26	\$ 138.874,25	\$ 155.453,37	\$105.044,19	\$1.022.498,98
						692.990,62	
167.966	48.194,02	48.479,70	55.992,85	73.895,20	96.275,01	55.329,31	546.132,25
						379.166,09	



Para hacer un breve análisis de las ventas a lo largo del año, hay que entender varios factores externos o factores país, que influyeron notablemente en las mismas, para lo que se analizará estas por periodos:

En los meses de enero y febrero se mantiene el ritmo normal de las ventas, con los clientes aun completando pedidos y stock del año pasado, notándose ya un decrecimiento en las ventas, nada fuera de lo normal si observamos la línea del tiempo y las ventas históricas de la empresa.



La temporada escolar de la Costa se vio muy afectada por el terremoto que se dio a mediados del mes de Abril, si bien es cierto, esta temporada no es la mejor para las ventas de compuesto, si nos vimos afectados, ya que no únicamente la Costa paró sus actividades, sino que la economía del país en general se vio afectada.

En el mes de Mayo, se empieza a dar un notable crecimiento en las ventas, el mismo que en el mes de Junio se ve afectado por el alza de 2 puntos en el IVA, en este mismo mes extendiéndose hasta el mes de Julio, se empieza a sentir la falta de producto Colombiano que se da por el paro de transportistas del país vecino, el mismo que obligo a los consumidores locales a comprar producto nacional, el paro duró 46 días y pese a que nos afectó levemente por la falta de algunas materias primas, esto hizo que los productores nacionales de suelas ganen mercado y que nuestras ventas tengan un crecimiento sostenido.

La temporada escolar Sierra se mantiene en crecimiento, el mismo que se mantiene sostenido hasta la temporada Navideña, en el mes de Diciembre como es normal se tiene una baja en las ventas que se da porque la mayoría de las empresas paran sus actividades para cierre de año, aunque en este año la para fue de muy pocos días, afectándonos muy levemente.

Ha sido un año muy positivo para las ventas de la empresa, si bien es cierto el proyecto del TR se vio afectado por la crisis económica del país, pues la mayoría de productores que antes inyectaban TR decidieron cambiarse al PVC por tema de costos, podemos decir que nos hemos fortalecido y posicionado en el mercado.

2. Cartera de Clientes

Actualmente se cuenta con una cartera de 23 clientes activos:





La temporada escolar de la Costa se vio muy afectada por el terremoto que se dio a mediados del mes de Abril, si bien es cierto, esta temporada no es la mejor para las ventas de compuesto, si nos vimos afectados, ya que no únicamente la Costa paró sus actividades, sino que la economía del país en general se vio afectada.

En el mes de Mayo, se empieza a dar un notable crecimiento en las ventas, el mismo que en el mes de Junio se ve afectado por el alza de 2 puntos en el IVA, en este mismo mes extendiéndose hasta el mes de Julio, se empieza a sentir la falta de producto Colombiano que se da por el paro de transportistas del país vecino, el mismo que obligo a los consumidores locales a comprar producto nacional, el paro duró 46 días y pese a que nos afectó levemente por la falta de algunas materias primas, esto hizo que los productores nacionales de suelas ganen mercado y que nuestras ventas tengan un crecimiento sostenido.

La temporada escolar Sierra se mantiene en crecimiento, el mismo que se mantiene sostenido hasta la temporada Navideña, en el mes de Diciembre como es normal se tiene una baja en las ventas que se da porque la mayoría de las empresas paran sus actividades para cierre de año, aunque en este año la para fue de muy pocos días, afectándonos muy levemente.

Ha sido un año muy positivo para las ventas de la empresa, si bien es cierto el proyecto del TR se vio afectado por la crisis económica del país, pues la mayoría de productores que antes inyectaban TR decidieron cambiarse al PVC por tema de costos, podemos decir que nos hemos fortalecido y posicionado en el mercado.

2. Cartera de Clientes

Actualmente se cuenta con una cartera de 23 clientes activos:





CLIENTE	COMPRA 2015	% 2015	COMPRA 2016	% 2016
MONTALVO AQUINO DESIDERIO	\$ 153.055,68	23,10%	\$ 397.800,03	38,96%
GUERRERO MORALES ALBERTO XAVIER	\$ 27.844,12	4,20%	\$ 91.694,15	8,98%
GAVIRIA GOMEZ SANDRA VERONICA	\$ 105.899,00	15,98%	\$ 75.648,50	7,41%
MORA GUERRERO GEORDY STEFANO	\$ 5.919,39	0,89%	\$ 68.134,06	6,67%
MORA SANCHEZ FREDY WALBERTO	\$ 11.420,74	1,72%	\$ 67.803,61	6,64%
CARVAJAL GLORIA	\$ 68.663,69	10,36%	\$ 63.850,92	6,25%
MORALES CAICEDO EMILIA MERCEDES	\$ 1.724,73	0,26%	\$ 63.452,64	6,22%
HERNANDEZ PIRAHUA RICARDO	\$ 60.576,41	9,14%	\$ 58.450,01	5,73%
PERALTA MOLINA VIVIANA LUCIA	\$ 97.583,20	14,73%	\$ 38.209,92	3,74%
BARONA ORTIZ ROSA GABRIELA	\$ 11.329,05	1,71%	\$ 24.288,74	2,38%
CHICAIZA CRUZ GUIDO DARIO	\$ 15.398,19	2,32%	\$ 19.921,03	1,95%
BUESTAN CIA. LTDA	\$ 8.014,98	1,21%	\$ 16.599,29	1,63%
ORTIZ ALDAZ CONCHA CARMELINA DEL PILAR	\$ -	0,00%	\$ 8.982,60	0,88%
GARCÉS CARDOSO DIEGO JAVIER	\$ 3.985,96	0,60%	\$ 4.642,67	0,45%
GARCIA RIVERO MIGUEL RICARDO	\$ 1.265,00	0,19%	\$ 4.558,67	0,45%
BERNAL BRAVO OSCAR ANDRÉS	\$ 1.828,31	0,28%	\$ 4.507,07	0,44%
ALVAREZ RIVAS MIGUEL ANGEL PATRICIO	\$ 1.442,88	0,22%	\$ 2.477,77	0,24%
TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS S.A.	\$ 38.610,29	5,83%	\$ 2.365,49	0,23%
SAILEMA MARIA ZOILA	\$ -	0,00%	\$ 2.044,39	0,20%
MUÑOZ CALDERON MARCELO ALFREDO	\$ -	0,00%	\$ 1.670,42	0,16%
CARPIO VILLACRES MONICA PATRICIA	\$ 18.970,00	2,86%	\$ 969,38	0,09%
TINAJERO PROAÑO FREDDY ANIBAL	\$ 300,00	0,05%	\$ 607,72	0,06%
LENICAL CIA. LTDA.	\$ -	0,00%	\$ 550,00	0,05%
MANUFACTURAS EN CUERO CALZAFER CIA. LTDA.	\$ 2.592,86	0,39%	\$ 508,41	0,05%
IMPORTADORA ENPOSHOES CIA. LTDA.	\$ 10.933,09	1,65%	\$ 416,84	0,04%
CRUZ JOSE ALEJANDRO	\$ -	0,00%	\$ 301,30	0,03%
HERNANDEZ SOZA ROCIO DEL CARMEN	\$ -	0,00%	\$ 160,28	0,02%
ROJAS HERNANDEZ CECILIA ISABEL	\$ 3.236,90	0,49%	\$ 158,75	0,02%
RUBBER SHOES	\$ -	0,00%	\$ 127,80	0,01%
RUBBERCOM	\$ -	0,00%	\$ 55,00	0,01%
CARPIO VILLACRES ENRIQUE XAVIER	\$ 669,31	0,10%	\$ -	0,00%
CARPIO VILLACRES MARIO HERNAN	\$ 10.541,05	1,59%	\$ -	0,00%
FLEXI & RIGID CIA. LTDA.	\$ 392,00	0,06%	\$ -	0,00%
INTERPESA CIA. LTDA.	\$ 500,55	0,08%	\$ -	0,00%
TOTAL	\$662.697,38	100,00%	\$1.020.957,46	100,00%

El 70% de las ventas se concentran en los 6 clientes principales, los Srs. Montalvo, Guerrero, Mora 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:

- Los Srs. Carpio y Encalada (ENPOSHOES) están fabricando su propio material.



- Hay varios clientes muy pequeños que tienen compras esporádicas.

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

3. Cartera Vencida

La empresa no cuenta con cartera vencida preocupante, al cierre del 2016 si se tuvo cartera por cobrar pero ninguna con peligro de convertirse en incobrable ya que con todos los clientes que nos debían se sigue trabajando normalmente y los pagos se están haciendo.

4. Gastos no deducibles

El año pasado, la cuenta GASTOS NO DEDUCIBLES fue una que generó análisis en la junta, por lo que se ha considerado importante presentar los valores de esta cuenta al cerrar el periodo 2016.

	MONTO	DIFERENCIA	%
GASTOS NO DEDUCIBLES 2015	\$ 1.873,30		
GASTOS NO DEDUCIBLES 2016	\$ 482,50	\$ -1.390,80	-74,24%

Como se observa hay un decremento del 74% en la misma.

5. Proyectos 2017

- Cambio de Planta

La primera semana del año 2017 se realizó el traslado de la fábrica a las nuevas instalaciones ubicadas en Santa Rosa, las mismas que nos brindan espacio para un mejor desempeño y sobre todo nos dan la oportunidad de crecer.



- Pisos de caucho

En el mes de enero del 2017 llego el mezclador y prensa para caucho, el caucho se tiene previsto comprarlo localmente, esto con la finalidad de hacer pisos de caucho, de los cuales tenemos muy buenas expectativas, pues la rentabilidad es de alrededor del 30%.

6. Resultado Económico

El resultado del ejercicio económico es positivo con un saldo de USD\$ 66.387,33, el mismo que se ha dado gracias al arduo trabajo de todos los que conformamos la empresa, las buenas decisiones tomadas por la Junta de Accionistas, es un resultado muy superior a los obtenidos en años pasados, sin embargo no deja de ser mejorable, por lo que el compromiso de la Gerencia y de los trabajadores de la empresa es seguir trabajando para ganar mas mercado, buscar nuevos proyectos y sobre todo posicionar a PODEPLA S.A. como una empresa fuerte en el mercado nacional y esperemos poder incursionar en el internacional también; la Gerencia seguirá el trabajo 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.

Atentamente,

Carmen Sol Sevilla
Gerente General
PODEPLA S.A.

