



Ambato, 22 de Marzo del 2018

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 2017.

En el presente informe se presentaran los siguientes datos:

- Ventas
- Cartera de Clientes
- Cartera Vencida
- Proyectos 2018
- Resultado Económico

**1. Ventas**

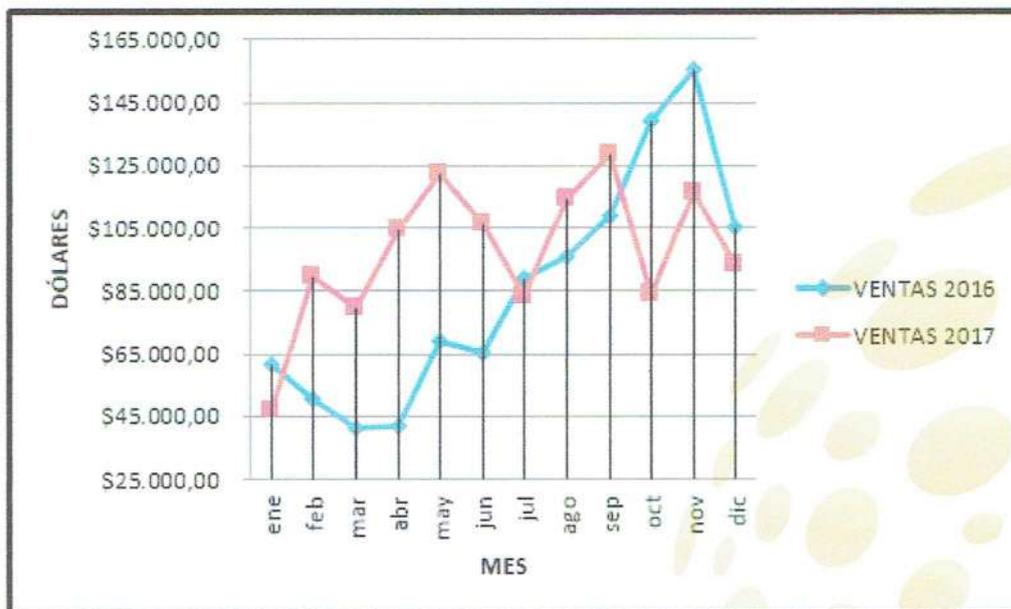
En el primer semestre del año se registra un total de ventas de 279.713 Kg., que representan USD\$ 547.936,70, mientras que en el segundo semestre se registran ventas de 279.713 Kg., que representan USD\$ 620.085,35, dando un total de 580.970,32 Kg, que son USD\$ 1.168.022,05, superando nuevamente el millón de dólares en ventas anuales por lo que la Administración Tributaria nos obliga a entrar en facturación electrónica desde el 01 de Enero del 2018. Este año las temporadas no fueron tan marcadas como en los anteriores, el último trimestre del año que generalmente era nuestro fuerte tuvo una ligera caída en las ventas, por ende en los resultados, esto se dio ya que la tendencia se volcó



# Podepla

completamente al consumo de material expanso, y, nuestro material, a pesar de ser de excelente calidad, tiene un costo alto, por lo que perdimos ventas grandes, principalmente con el Sr. Montalvo, que bajó muy notablemente su consumo de material compacto. Hay que tener en cuenta que en este año, más que en los anteriores, los clientes dejaron de comprar material pensando en calidad y se fueron únicamente por precio, sin importar en la mayoría de los casos una evidente falta de calidad en el material que estaban comprando. Sin embargo, a pesar de las ventas no tan altas en el último trimestre, considero, que no fue un mal año, si un poco más complicado que los anteriores, pero de igual manera tuvimos un crecimiento del 14,23% en la venta en dólares con respecto al año pasado, se debe considerar también que a lo largo del año se han venido dando incrementos en el costo de la materia prima, que si bien es cierto no son tan significativos, afectan al costo del producto final, sin embargo Podepla no ha podido subir los precios a los clientes, al contrario en la mayoría de los casos nos ha tocado bajar los mismos para no perder ventas y en los demás casos mantener el precio que teníamos el año pasado.

Ene-Jun 2017	jul-17	ago-17	sep-17	oct-17	nov-17	dic-17	TOTAL
\$ 547.936,70	\$ 83.267,25	\$ 114.449,93	\$ 128.581,16	\$ 84.028,14	\$ 116.326,87	\$ 93.432,00	\$ 1.168.022,05
						620.085,35	
279.713	41.557,91	57.658,76	63.809,91	39.140,83	55.106,97	43.983,01	580.970,32
						301.257,39	





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 períodos:

En el mes de enero, tuvimos una caída en las ventas debido a que por el cambio de planta estuvimos parados prácticamente todo el mes, pudimos vender lo que teníamos en stock hasta que empezamos a producir, se notaba que el mercado estaba activo reponiendo stocks, lo que se mantuvo hasta el mes de febrero, en los tres primeros meses del año, según la línea del tiempo que hemos experimentado en los últimos años, las ventas tienden a caer un poco, sin embargo tuvimos un notable crecimiento con respecto al año anterior.

En el mes de Junio, se da el paso del 14% al 12% del IVA, las ventas continúan en crecimiento, hasta el mes de Julio, donde se da un notable decrecimiento de las mismas, lo que se da principalmente por lo que había mencionado anteriormente sobre la calidad del material, esto en la temporada escolar Sierra se siente notablemente, ya que el principal material a venderse es el negro y en materiales reciclados se encuentran precios desde \$0,80, contra \$1,30 que es nuestro material más barato.

En la temporada Navideña se da el cambio de preferencia de material del compacto, al expando, el material compacto queda prácticamente anulado, se sigue vendiendo pero, el expando ocupa prácticamente el 80% del mercado, y, como habíamos dicho anteriormente también, los costos de nuestro material nos hace quedarnos rezagados en las ventas.

Hay que adicionar también las ventas de piso de caucho, el proyecto que empezó en el mes de enero, ha tenido ventas constante, es una línea pequeña, que no da mucha facturación, pero, que ha estado trabajando sin paras a lo largo del año.

A lo mediados del 2017, se empezó a sentir con más fuerza la presencia de material tanto colombiano como peruano, que por costos del mismo está desplazando al producto nacional. Por lo que hay que trabajar tanto en los costos de los materiales como en la fidelización de los clientes.

A pesar de que fue un año muy inestable por las decisiones políticas para el país, en el que se sentía la incertidumbre por las elecciones venideras y el desconocimiento de lo que podía pasar, podemos decir que no fue un mal año para la empresa, a pesar de las dificultades que se presentaron, crecimos y podemos decir que estamos más posicionados que los años



anteriores, hay muchas cosas por hacer aún, pero poco a poco nos vamos fortaleciendo como empresa y como marca.

## 2. Cartera de Clientes

Actualmente se cuenta con una cartera de aproximadamente 27 clientes activos, además de varios pequeños clientes que realizan compras esporádicas:

CLIENTE	COMPRA 2016	% 2016	COMPRA 2017	% 2017	DIFERENCIA 2016 - 2017
MONTALVO AQUINO DESIDERIO	397.800,03	39%	325.711,95	32%	-18%
MORA SANCHEZ CARLOS EFRAIN	68.134,06	7%	170.193,29	17%	150%
GUERRERO MORALES ALBERTO XAVIER	91.694,15	9%	130.228,45	13%	42%
GUERRERO ROBERTO	75.648,50	7%	113.124,43	11%	50%
RIOS HERNANDEZ MARGARITA	58.450,01	6%	60.525,83	6%	4%
CARVAJAL GLORIA	63.850,92	6%	49.556,92	5%	-22%
MORALES CAICEDO EMILIA MERCEDES	63.452,64	6%	41.127,09	4%	-35%
SEGURA PEREZ RAQUEL	-	0%	40.872,30	4%	0%
BARONA ORTIZ ROSA GABRIELA	24.288,74	2%	38.123,52	4%	57%
PERALTA MOLINA VIVIANA LUCIA	38.209,92	4%	35.076,39	3%	-8%
CHICAIZA CRUZ GUIDO DARIO	19.921,03	2%	30.690,80	3%	54%
GARCES CARDOSO DIEGO JAVIER	4.642,67	0%	20.186,69	2%	335%
TEXTILES INDUSTRIALES AMBATEÑOS S.A.	2.365,49	0%	17.128,49	2%	624%
MOLANO MORALES MAURICIO	-	0%	14.722,48	1%	0%
BUESTAN CIA. LTDA	14.847,46	1%	13.389,96	1%	-10%
MORALES PILATAXI AUGUSTA	-	0%	12.603,13	1%	0%
GARCIA RIVERO MIGUEL RICARDO	4.558,67	0%	6.643,02	1%	46%
MORA SANCHEZ FREDY WALBERTO	67.803,61	7%	5.832,32	1%	-91%
ALVAREZ RIVAS MIGUEL ANGEL PATRICIO	1.284,81	0%	5.323,43	1%	314%
ORTIZ ALDAZ CONCHA CARMELINA DEL PILAR	8.982,60	1%	3.965,33	0%	-56%
SEVILLA GUANANGA CARLOS	-	0%	3.931,08	0%	0%
RUBBERSHOES	127,80	0%	3.707,71	0%	2801%
CARVICAUCHO	969,38	0%	3.200,12	0%	230%
IMPORTADORA ENPOSHOES CIA. LTDA.	416,84	0%	3.200,00	0%	668%
CRUZ JOSE ALEJANDRO	968,35	0%	2.757,99	0%	185%
VILLACRES PAZMIÑO BYRON	-	0%	2.342,66	0%	0%
MUÑOZ CALDERON MARCELO ALFREDO	1.670,42	0%	2.317,90	0%	39%
MANUFACTURAS EN CUERO CALZAFER CIA. LTDA.	508,41	0%	2.193,62	0%	331%
TINAJERO PROAÑO FREDDY	607,72	0%	1.412,50	0%	132%
SINCHIGUANO ANGEL	-	0%	1.407,86	0%	0%
AVILA NELSON	-	0%	1.202,37	0%	0%
YACELGA PICHAO JESUS ALBERTO	-	0%	1.196,01	0%	0%
VARIOS	4.034,54	0%	4.126,41	0%	2%
BERNAL BRAVO OSCAR ANDRES	4.507,07	0%	-	0%	-100%
SAILEMA MARIA ZOILA	2.044,39	0%	-	0%	-100%
LENICAL CIA LTDA	550,00	0%	-	0%	-100%
ALVAREZ CARLOS JULIO	158,75	0%	-	0%	-100%
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 1.022.498,98</b>		<b>\$ 1.168.022,05</b>		



El 80% de las ventas se concentran en los 5 clientes principales, los Srs. Montalvo, Mora Carlos, Guerrero Xavier, Guerrero Roberto y la Sra. Ríos Margarita, con los cuales se ha venido trabajando una sólida relación comercial.

Con la mayoría de clientes se tiene ya una relación estable de varios años atrás, pero me parece importante analizar el porque de la baja de las ventas con algunos clientes.

- Sr. Montalvo Aquino Desiderio, es, después de Milplass, el productor más grande de suelas de Ambato, seguimos trabajando con él en todos los materiales compactos, pero bajo notablemente su consumo ya que empezó a importar expando desde Perú.
- Sra. Carvajal Gloria, no trabaja únicamente en el mercado de suelas, tiene negocios de plástico rígido como tapas de botellas, y según mencionó el cliente es un mejor mercado, por lo que se dedicó más a este.
- Sra. Morales Caicedo Emilia Mercedes, de Pelileo. Estuvo haciendo inversiones en maquinaria que empezará a trabajar desde este año, se puso un almacén en Ambato y empezó a consumir material expando también, estamos ya en negociaciones y desarrollos para que este año trabaje únicamente con nosotros.
- Peralta Molina Viviana Lucía, es la cliente por la que más hemos peleado con Milpolímeros, estamos en un constante juego de precios, pero al finalizar el año ya no pudimos igualar el precio que le dieron, ya que negociaron la entrega en la planta también, algo que nosotros también estábamos haciendo hasta que ya no nos dio el costo para seguir.
- Buestán, el decrecimiento con ellos es muy bajo, se dio una reestructuración en la fábrica por lo que había una completa desorganización a lo largo del año, no son muy serios en los pagos.
- Mora Sánchez Freddy Walberto, es el único cliente con el que hemos tenido problemas de cartera, estamos negociando ya los pagos, pero decidí dejar de venderle hasta que pague la totalidad de la deuda.
- Ortiz Aldaz Concha Carmelina, estaba consumiendo TR, pero por temas de precios decidió seguir con las importaciones.



### **3. Cartera Vencida**

Como mencioné líneas arriba, el único cliente con cartera vencida es el Sr. Freddy Mora, sin embargo a mi criterio no es incobrable ya que el mismo ha ofrecido que en estos meses se acercará a cancelar y de no hacerlo tenemos un pagare que si bien no cubre la totalidad de la deuda se podría recuperar por lo menos el 50% de la misma.

### **4. Proyectos 2018**

- **Importación directa de DOP e instalación de Silo.**

En los primeros últimos meses del 2017 se decidió empezar a importar DOP para poder tener costos más bajos en la que es nuestra principal materia prima, para lo que se puso la orden de compra de un silo de 20 toneladas para almacenar el mismo, lo que también nos ayuda a reducir costos, ya que se deja de importar en tanques que subían el mismo.

- **Importación de Resina**

Junto con el DOP, la resina es la base de nuestro material, por lo que se decide ahorrarse el 15% que nos cobra Plasticaucho y hacer compras directas del mismo.

### **5. Resultado Económico**

El resultado del ejercicio económico 2017 es positivo con una utilidad neta, después del 15% trabajadores e Impuesto a la Renta de USD\$ 25.929,21, si bien es cierto es más bajo que el resultado del año anterior, es para mí un resultado bastante alentador, ya que pese a la inestabilidad que se sintió en el país, la empresa no ha tenido problemas por seguir creciendo posicionándose y superándose.

Es compromiso de todos quienes hacemos PODEPLA S.A., tanto en la parte administrativa como los obreros, seguir trabajando arduamente para que los objetivos de la Junta General se cumplan, no es fácil, hemos tenido y tendremos muchos problemas que superar, pero esto no será motivo para bajar los brazos y dejar de luchar por ser una empresa líder en el mercado.



# PODEPLA

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.

