

Quito, 10 de marzo del 2019

Señores Accionistas
PLUSAMBIENTE S.A
Presente

Señores Accionistas:

Dando cumplimiento con las disposiciones legales y a los estatutos que rigen a nuestra Empresa, presento el informe de labores gerenciales desarrolladas y de la marcha administrativa de la Empresa durante el ejercicio fiscal 2018.

1.- Cumplimiento de objetivos previstos para el ejercicio económico materia del informe.

✓ Optimizar la capacidad y condiciones operacionales en las líneas de negocio

El nuevo incinerador adquirido para mejorar la capacidad de incineración en la planta, fue instalado a mediados de año, sin embargo, por problemas con la trituradora y otros componentes, no se ha podido realizar pruebas de una semana continua y por 24 horas, debido a las fallas con la procesadora o trituradora de desechos, misma que no abastece toda la capacidad necesaria para que el incinerador pueda trabajar las 24/7. Adicionalmente, la falta de personal dedicado a esta área ha ocasionado demoras en la obtención de toneladas necesarias para este proceso.

Hasta el momento, debido a la falta de flujo de caja, la adquisición la planta de tratamiento de agua no se ha podido concretar, por lo cual se continúa en la búsqueda de nuevos proveedores de este sistema, este requerimiento es de vital importancia para lograr ser más competitivos y dar cumplimiento a la normativa ambiental legal.

✓ Evaluar y minimizar los riesgos inherentes a las operaciones de la empresa

En el primer trimestre del 2018 se realizó la Auditoría de actualización y recertificación de las normas ISO 9001-14001-2015 y OSHAS 18001, este objetivo se cumplió con la obtención de la certificación 2015 de las tres normas, sin presentarse no conformidades en la misma.

Nuestro próximo objetivo es la recertificación de estas normas y la actualización a la ISO 45001, en abril 2019.

En nuestra base CARS, se fabricó una prensadora de botellas, que permite triturar envases de plástico con contenido líquido, incrementando la capacidad de tratamiento en esta planta, optimizando los viajes al Coca de este tipo de productos y a su vez minimizando el riesgo físico de los empleados.

✓ **Brindar soporte a las áreas, proveer de personal competente y vigilar que se cumpla con las políticas de la empresa.**

Para mejorar la producción en el área de clasificación y trituración y después del correspondiente análisis, se determinó la necesidad de contratar personal para dicha área y así mejorar la cantidad de desechos clasificados y triturados para la incineración del nuevo horno.

Para los diferentes proyectos de rípos de perforación se contrató supervisores júnior de taladro para cumplir con las exigencias de los clientes, en especial de nuevo cliente Enap Sipepec.

Parte del contrato de nuestro nuevo cliente Enap Sipepec, es la obligación de contratar una cuadrilla ambiental con personal de la comunidad para cada taladro de perforación. Este personal es temporal y tiene una rotación alta de acuerdo a la solicitud directa del cliente.

El índice de rotación de personal cerró en 66,67%

Nuestro personal de campo sigue participando todos los años activamente en campañas ambientales con el MAE, Municipio del Sacha y Clientes, fortaleciendo las relaciones con las instituciones citadas.

✓ **Conseguir, incrementar y mantener al portafolio de clientes en base al modelo comercial establecido**

En abril del 2018, se suscribió el contrato con la empresa Enap Sipepec, empresa estatal chilena, por dos años para el manejo de rípos de perforación. Esta empresa es la única en el área petrolera que trabaja con crédito de 30 días.

Se renovó el contrato suscrito con CPP y CNPC en desechos peligrosos. Con este último se firmó un contrato para el manejo de desechos en el campo Tambococha.

De igual manera el cliente Igapó-Halliburton inicio operaciones en el campo VHR, en esta locación se ofrecieron trabajos especializados como la construcción de piscinas de recepción de cortes y servicio de transporte de rípos de perforación a una locación propia del cliente.

En el último trimestre se firmó el contrato con CNPC para el campo Sacha para el manejo y disposición final de rípos de perforación de tres pozos de este campo.

Durante el último trimestre se tiene acercamientos con la empresa AVCorp quienes actualmente tienen el contrato de transporte con la Emigirs para el manejo de desechos biointermedios. Se trabaja en conjunto entre ambas empresas para poder brindar este servicio en el 2019 y así participar en la nueva licitación del Municipio de Quito que será a finales de este año.

En el área de la sierra, se empieza a trabajar con el Grupo Oro (Avicola), Asociación de curtiembre de Tungurahua, Teojama Comercial, Avcorp (Roche), entre otros. Estos clientes tienen un mejor tiempo de pago que desde 30 días hasta los 60.

✓ Optimizar los recursos financieros de la compañía

Se procedió a vender las camionetas que estaban al servicio en la Base Coca y se contrató el servicio de alquiler de camionetas para así optimizar los altos costos de mantenimiento, vigilancia satelital y seguros.

Se le construyó un furgón a la camioneta asignada para el proyecto CARs y se ingresó a la licencia ambiental para así optimizar gastos de transporte interno para venta de reciclables. Adicionalmente, esto nos permite realizar retiros de clientes localizados en la sierra, optimizando los costos de transporte.

2.- Cumplimiento de las disposiciones de la Junta General

Se da cumplimiento a las decisiones tomadas en Junta General de Accionistas en el siguiente orden:

1. Todos los asuntos referentes y tratados en la Junta ordinaria celebrada el 31 de marzo del 2018.
2. Se me autorizó, gestionar la extensión del préstamo bancario con el Banco Procredit, mismo que se logró hacerlo hasta mayo 2019, previo abono de Ciento Cincuenta mil dólares americanos (US\$ 150.000,00) quedando un saldo por Pagar de Cuatrocientos Mil dólares americanos (US\$ 400.000,00).
3. En Junta del 1er día del mes de septiembre del 2018, se me autoriza en calidad de Gerente General tramitar y suscribir de cuanto documento fuere necesario para suscribir el convenio de Factoring Electrónico con la Corporación Financiera BP, como proveedor de la empresa ancla SERVICIOS DRILLING TECHNOLOGIES CIA.LTDA. Cancelándonos apenas un valor de USD 173.462,05.

3.- Información sobre hechos extraordinarios producidos durante el ejercicio, en el ámbito administrativo, laboral y legal.

En el año 2018, se firmó un contrato por dos años con la compañía Enap Sipecc, para el transporte, tratamiento y disposición final de rípios de perforación. Esta es una compañía estatal chilena. Los términos de pago de este cliente son de 30 días.

Se inició una relación financiera con el Banco Procredit, banco de origen alemán. Este banco dispone de una línea ambiental con mejores tasas de interés para esta área

La empresa se encuentra al día en todas los aspectos Legales, Ambientales, Laborales, Administrativos y Tributarios.

Debido a la falta de pago de la empresa SDT, los Accionistas Moisés Cevallos y Claudia Alarcón realizaron préstamos por un monto total de USD 107.500,00. Además, nos vimos en la necesidad de realizar otro Préstamo al Banco Procredit por Trescientos Mil dólares americanos (US\$ 300.000,00) a fin de contar con recursos económicos para cancelar Transporte, Décimo Tercer Sueldo, reservar los US\$ 100.000,00 del Horno que hasta la fecha no se cancela y mantener saldos positivos en los bancos por cierre bancario anual.

Se mantiene la contratación de Actuaría para el cálculo de Provisiones Sociales.

Cabe mencionar que toda la gestión efectuada en estos ámbitos se ha ejecutado dentro de parámetros normales cumpliendo con lo dispuesto en las Leyes y Reglamentos que nos rigen.

4.- Situación financiera de la compañía al cierre del ejercicio y de los resultados anuales, comparados con los del ejercicio precedente.

En este punto les presento a Ustedes señores accionistas los balances económicos comparativos 2017-2018:

PLUSAMBIENTE S.A. BALANCE GENERAL 2018 - 2017

	2018	2017
ACTIVOS		
ACTIVO CORRIENTE	\$ 2.720.831,47	\$ 1.575.383,67
PROPIEDAD PLANTA Y EQUIPO	\$ 597.179,72	\$ 691.609,74
OTROS ACTIVOS	\$ 8.709,80	\$ 849.924,71
TOTAL ACTIVO	\$ 3.326.720,99	\$ 3.116.918,12
PASIVOS		
PASIVO CORRIENTE	\$ 1.649.996,27	\$ 1.508.784,09
PASIVO NO CORRIENTE	\$ 26.902,31	\$ 30.380,00
TOTAL PASIVO	\$ 1.676.898,58	\$ 1.539.164,09
PATRIMONIO		
CAPITAL SOCIAL	\$ 1.034.620,00	\$ 1.034.620,00
RESERVAS LEGAL	\$ 150.001,63	\$ 143.547,16
RESERVAS FACULTATIVA	\$ 393.132,40	\$ 335.042,22
RESULTADO ACUMULADOS	\$ -	\$ -
RESULTADO DEL EJERCICIO	\$ 72.068,38	\$ 64.544,65
TOTAL PATRIMONIO	\$ 1.649.822,41	\$ 1.577.754,03
TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	\$ 3.326.720,99	\$ 3.116.918,12

Plusambiente S. A. en el año 2018 presenta un aumento en sus activos corrientes de 42%; lo que representa un incremento del 6% en el Activo Total, debido a la falta de pago por parte de los Clientes en especial SDT, de igual forma presenta un aumento en el Pasivo Total del 8%, principalmente por las obligaciones contraídas.

PLUSAMBIENTE S.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES 2018 - 2017

	2018	2017
INGRESOS		
INGRESOS OPERACIONALES	\$ 4.211.866,70	\$ 3.772.765,53
INGRESOS NO OPERACIONALES	\$ 4.871,11	\$ 45.879,34
TOTAL INGRESOS	<u>\$ 4.216.737,81</u>	<u>\$ 3.818.644,87</u>
COSTOS		
COSTO DE VENTAS	\$ 3.116.710,15	\$ 2.725.687,01
TOTAL COSTOS	<u>\$ 3.116.710,15</u>	<u>\$ 2.725.687,01</u>
GASTOS		
GASTOS OPERACIONALES	\$ 933.805,42	\$ 950.994,40
GASTOS NO OPERACIONALES	\$ 64.113,40	\$ 32.764,13
TOTAL GASTOS	<u>\$ 997.918,82</u>	<u>\$ 983.758,53</u>
RESULTADO ANTES DE IMP. Y PART.	<u>\$ 102.108,84</u>	<u>\$ 109.199,33</u>
15% PARTICIPACION TRABAJADORES	\$ 15.316,33	\$ 16.379,90
IMPUESTO ALA RENTA DEL EJERCICIO	\$ 14.724,13	\$ 28.274,78
RESULTADO EL EJERCICIO	<u>\$ 72.068,38</u>	<u>\$ 64.544,65</u>

La compañía en el 2018 tuvo un incremento del 9,44% en las ventas con respecto al 2017, especialmente por el nuevo contrato de Sipec y el contrato de CNPC-Sacha y nuevo inicio de operaciones de Igapo – Pucuna.

El resultado final del ejercicio 2018 fue de US\$ 72.068,38 que representa un incremento del 10,44% con respecto al anterior.

A continuación, los índices financieros obtenidos:

ÍNDICES DE SOLVENCIA

INDICADOR	FÓRMULA	VALORES	CONCEPTO
Endeudamiento Activo	EA = PASIVO ACTIVO	1.676.898,58 3.326.720,99	El 50% de mi inversión fue financiada por terceros. (El porcentaje máximo de este indicador es del 70% para acceder a un crédito.)
	FA = PATRIMONIO ACTIVO	1.649.822,41 3.326.720,99	
			El 50% de mi inversión fue financiada por mi patrimonio. (El porcentaje mínimo de este indicador es del 30% para acceder a un crédito.)

ÍNDICES DE LIQUIDEZ

INDICADOR	FÓRMULA	VALORES	CONCEPTO
Capital de Trabajo	CT = AC - PC (2.720.831,47 - 1.649.996,27)	\$ 1.070.835,20	La compañía cuenta con un capital de trabajo de \$ 1.070.835,20
Liquidez	IL = ACTIVO CORRIENTE PASIVO CORRIENTE	2.720.831,47 1.649.996,27	El 1,65 veces cubre las obligaciones a sus proveedores a los 60 días de adquirido el bien o servicio.

ÍNDICES DE GESTIÓN

INDICADOR	FÓRMULA	VALORES	CONCEPTO
Rotación de Activo Fijo	ROAF = $\frac{\text{VENTAS}}{\text{ACTIVOS FIJOS}}$	4.211.866,70 597.179,72	Un ingreso de \$ 7,05 obtengo por cada dólar invertido en Activos Fijos
Promedio de Cobranza	PMOC = $\frac{\text{PROM. CTAS POR COBRAR} * 365}{\text{VENTAS}}$	779.010,451,65 4.211.866,70	La compañía se demora 185 días en promedio en recibir el cobro de su cartera
Promedio de Pago	PMOP = $\frac{\text{PROM. CTAS POR PAGAR} * 365}{\text{COMPRA}} * 365$	175.852.090,75 2.909.142,49	El 60 días de adquirido el bien o servicio.

ÍNDICES DE RENTABILIDAD

INDICADOR	FÓRMULA	VALORES	CONCEPTO
Rentabilidad Neta de Ventas	REN = $\frac{\text{RENTABILIDAD NETA}}{\text{VENTAS}}$	72.068,38 4.211.866,70	Por cada dólar vendido se obtiene una rentabilidad neta de \$ 0,02
Rentabilidad Sobre Recursos Propios	ROE = $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{RECURSOS PROPIOS}}$	72.068,38 1.577.754,03	La rentabilidad neta obtenida por cada dólar de Recursos propios es de \$ 0,05
Rentabilidad Sobre Activo Neto	ROA = $\frac{\text{UTILIDAD OPERACIONAL}}{\text{ACTIVO NETO (PATRIMONIO)}} * 100$	102.108,84 1.909.557,61	La rentabilidad obtenida por cada dólar de mi Activo neto es de \$ 0,05

5.- Propuesta sobre el destino de las utilidades obtenidas en el ejercicio económico.

De las utilidades generadas durante al año 2018, sugiero a la Junta de Accionistas, que se repartan cuando la empresa cuente con la liquidez necesaria.

6.- Recomendaciones a la Junta General respecto de políticas y estrategias para el siguiente ejercicio económico.

Continuar con la búsqueda de nuevos nichos de mercado fuera del área petrolera en especial en el Sur del país, para poder dar servicio a las mineras. Actualmente se ha realizado acercamiento en el área de Zamora para un posible centro de acopio.

Debemos afianzar las relaciones comunitarias, a través de programas de educación ambiental y otros, para el favorable desarrollo de nuestras actividades.

Debemos buscar nuevas tecnologías en el área ambiental para optimizar las líneas de trabajo y tener una nueva proyección en esta área.

Reforzar el área comercial, mediante la contratación de Personal de ventas.

7.- El estado de cumplimiento de las normas sobre propiedad intelectual y derechos de autor por parte de la compañía.

Este informe ha sido preparado en base a los Balances y Estado de Pérdidas y Ganancias presentados y que han sido oportunamente entregados para su análisis a los accionistas, por lo que esperamos contar con la aprobación del mismo y de la gestión realizada.

Atentamente,



Claudia Alarcón M.
Gerente General.

