

PAMOSA S.A.

INFORME DE GESTION DEL PERIODO 2014

Estimados Señores del Consejo Directivo:

Por otro año seguido el campo laboral ha sido marcado por regularidad y sin ninguna interrupción en el País (por ejemplo huelgas) que en épocas pasadas nos afectaban en sumo grado. También ha sido marcado por el apoyo de parte del Gobierno a la Producción Nacional al seguir restringiendo la importación de varios productos importados y entre estos productos están ciertos tipos de velas decorativas lo cual nos ha ayudado a incrementar nuestra producción y ventas.

Adentrándonos y analizando sobre los pros y contras que tuvo Nuestra Empresa en éste año, puedo decir que ha sido un año muy positivo debido a que se logró realizar seis (6) importaciones de parafina y eso ayudó a mantener los precios de venta al público PVP, (ya que la competencia no ha subido los precios por más de tres años), además que también nos ayudó a mejorar la utilidad en el balance final.

A continuación detallo las diferentes actividades que se realizaron en cada área de la empresa durante éste período:

Ventas

- En general las ventas aumentaron un 10,5% con relación al año anterior tanto en vela decorativa como vela convencional.
- En el mes de mayo se tomó la decisión de lanzar la nueva marca "SANTISIMA", una vela blanca con menor peso, para poder competir en el mercado por precio; y realmente tuvo una muy buena acogida. Los resultados se pudieron palpar desde el mes de septiembre.
- Nos seguimos enfocando en mantener una muy buena relación con nuestro Principal Cliente, Los Supermercados Mega Santa Maria, y atender todos sus requerimientos así como participar en todas las campañas promocionales de aniversario o de temporada. Gracias a esto, podemos seguir vendiendo nuestra marca Velas Tungurahua así como la Marca Propia "Santa Maria". En este año, nuestras ventas a esta cadena representaron el 43,9% del total de nuestras ventas.
- Personalmente, he continuado saliendo periódicamente con los vendedores a visitar a nuestros clientes y de esa manera estar al tanto de nuestra competencia, así como de clientes actuales y nuevos prospectos.
- Nos hemos enfocado profundamente en otorgar a nuestros clientes un buen servicio cumpliendo con la fecha de entrega ofrecida como también con el total del pedido. Esto nos ha ayudado mucho a mantener a nuestros clientes satisfechos porque a

pesar de que somos la marca más cara en el mercado ellos nos prefieren por las cualidades antes mencionadas.

- Con respecto a cartera vencida debo decir que durante todo el año hemos mantenido una cartera muy sana y solamente con 3 clientes hemos tenido muchos atrasos (Sobre 120 días de cobro).
- El promedio de días de cobro es de 43 días y esto se debe en gran medida porque la cadena de Supermercados nos pagan a los 45 días y con la mayoría de clientes se les da 30 días de crédito. También hemos tenido mucho éxito ofreciendo a nuestros clientes un descuento adicional por pronto pago, lo cual se traduce en tener una liquidez mayor.

Materias Primas (Parafina)

- Como mencione anteriormente, se realizó 6 importaciones, (4 de China, 1 de Colombia y 1 de Sud África) lo que nos ayudó en gran medida a reducir los costos de producción, y también obtener un mejor precio por volúmenes de compra ya que se importó para nuestra empresa hermana Ocipsa.

Contabilidad

- Fue un año sumamente difícil por las nuevas normas NIIF que entraron en vigencia lo cual retrasó mucho la contabilidad. Además, la jefa del área contable tuvo un año de lactancia y eso dificultó mucho tener una contabilidad al día pero desde el mes de septiembre se obtiene el balance de fin de mes el día 15 del mes siguiente.

Finanzas

- En el área financiera fue un período bastante sano debido a que se logró captar dinero de terceros que se destinó directamente para realizar las importaciones de parafina.
- No se realizó ningún préstamo bancario debido a que durante más de 5 meses estuvimos haciendo gestiones con la CFN a través de la Cámara de la Pequeña Industria de Pichincha pero al final nos negaron para el giro de negocio que realizamos. Esto nos hizo perder mucho tiempo y luego nos derivaron con el Banco del Pacífico pero ellos nos impusieron que realicemos un aumento de capital sumamente alto así que se decidió seguir trabajando con el Produbanco y desde Enero 2015 iniciamos el proceso de crédito.
- A pesar de esto, solamente tuvimos 2 sobregiros pequeños que lo resolvimos durante los primeros 10 días.
- Tener nuestras finanzas sanas y con buena liquidez nos ayudó a siempre estar al día con el Sueldo del Personal, el Seguro Social como así también con todos nuestros proveedores nacionales y extranjeros; logrando obtener crédito directo de China y Sud África para parafina y Suecia para papel sulfito.

Adquisición de Maquinaria

- Por tercer año consecutivo nos enfocamos en dar mantenimiento a los moldes, pistones y máquinas de la fábrica con proveedores externos como también hemos realizado la compra de una máquina de vela blanca y una máquina de vela decorativa lo cual nos ha permitido bajar los tiempos de producción.

Recursos Humanos

- En este año, tomé la decisión de aumentar el personal en áreas que realmente necesitábamos como son en el área de vela decorativa y en el área de producción de vela blanca y así aumentar nuestra producción. A pesar que desde hace unos 6 años atrás nuestro objetivo ha sido ofrecer al personal mayores horas extras pero realmente se necesitaba sumar más gente al área de producción. De todas maneras, se continúa dando la oportunidad de que el personal trabaje las horas extras que mantenían y así mantener su ingreso salarial igual.
- Con respecto a capacitaciones debo comentar que fue muy puntual para ciertas áreas y eso debemos mejorar en el 2015.

Asesoría Legal

- Primero y principal, quiero mencionar que luego de casi 4 años salió favorable el juicio que teníamos con Maria Jose Cevallos, ex secretaria de Pamosa. Debo recalcar que el trabajo que la Doctora Salazar realizó desde un inicio fue impecable y toda la documentación que Ella recopiló sirvió muchísimo para ganar el juicio.
- A pesar de que nuestra asesora legal estuvo realizando una maestría en Argentina, tuvimos una comunicación excelente y un trabajo muy arduo de parte de Ella y de su equipo de trabajo en cualquier requerimiento que se les solicitó. Otro logro que debo resaltar es que luego de 11 meses de permanente insistencia en el municipio se rectificó el número de predio que en el municipio lo cambiaron por error.
- Un tema adicional que quiero comentar, es que hemos venido teniendo muchos problemas con el Municipio de Quito durante más de tres años debido a que en las escrituras de constitución de PAMOSA S.A. hay un error muy grave sobre la dimensión del terreno; adicionalmente existe un agravante ya que el mencionado terreno no puede construir ni hacia abajo ni hacia arriba porque está construido el edificio Pacheco Mora en el callejón principal lo cual dificulta muchísimo su venta como también peligramos que nos impidan funcionar la fábrica en una zona urbana en algún momento en el futuro. De todas maneras la Doctora Salazar y su equipo han trabajado duramente para que nos den solución a todos estos inconvenientes pero el trámite es sumamente burocrático y demorado.

Ocipsa

- Con nuestra empresa hermana, Ocipsa, con quien compartimos la Marca Velas Tungurahua hemos trabajado muy de cerca porque nos hemos convertido en proveedores mutuamente. Por el un lado, Pamosa les vende parafina y ciertos tipos de velas que ellos no producen especialmente Velas Decorativas y Ellos son nuestros proveedores en algunos tipos de vela blanca de máquina que nosotros no producimos o que nuestra producción no nos abastece.

Como consecuencia de todas estas actividades se logró obtener un balance positivo con una utilidad de. \$ 51.031,29 (cincuenta y un mil treinta y uno con 29/100 dólares). Nos da mucho optimismo porque el resultado refleja todo el esfuerzo realizado por el personal que conforma Pamosa S.A. como también nos ayudó mucho la introducción de la nueva marca en el mercado.

Sugiero que las utilidades sean repartidas entre los accionista.

Atentamente

PAMOSA S.A
~~Francisco Paredes Hervas~~
Gerente