

PAMOSA S.A.
INFORME DE GESTION DEL PERIODO 2015

Estimados Señores Accionistas:

Por otro año seguido el campo laboral ha sido marcado por regularidad y sin ninguna interrupción en el País como sería el caso de huelgas o paros.. También ha sido marcado por el apoyo de parte del Gobierno a la Producción Nacional al seguir restringiendo la importación de varios productos importados a través de salva guardas y entre estos productos están ciertos tipos de velas decorativas lo cual nos ha ayudado a incrementar nuestra producción y ventas.

La economía general del Ecuador fue marcada por la caída internacional del precio del petróleo que afecto a todo el consumo nacional debido a la gran dependencia que Nuestro País tiene sobre el petróleo.

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 diez (10) 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).

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

Ventas

- En general las ventas menoraron un 6,48% con relación al año anterior tanto en vela decorativa como vela convencional.
- Nos seguimos enfocando en mantener una muy buena relación con nuestro Principal Cliente, Los Supermercados Mega Santa Maria, y atender todos sus requerimientos. En este año, nuestras ventas a esta cadena representaron el 44,73% del total de nuestras ventas (casi 1% mas que el año anterior).
- Personalmente, sigo 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 2 clientes hemos tenido muchos atrasos (Sobre 120 días de cobro).
- El promedio de días de cobro es de 47 días y esto se debe a que Ecuador no tiene entrada de los "petro dolares".

Materias Primas (Parafina)

- Como mencione anteriormente, se realizó 8 importaciones, (6 de parafina, 1 de papel y 1 de colorante) 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

- En este aspecto debo recalcar que la contabilidad se ha mantenido al día y el 20 de cada mes se tenía el resultado lo que nos permitía tomar o modificar nuestras decisiones y planes.

Finanzas

- Nuevamente 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.
- Se realizó un préstamo por concepto de capital de trabajo a 1 año con el Produbanco en Julio y así lograr importar con normalidad.

- Como ha sido prioridad de esta administración en años anteriores, Tener nuestras finanzas sanas y con buena liquidez nos ayudó a 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.

Adquisición de Maquinaria

- Por fin se contrató a finales de año una persona especializada en nuestra industria velera y así construir maquinas que necesitamos.

Recursos Humanos

- Se continúa dando la oportunidad de que el personal trabajé las horas extras que mantenían y así mantener su ingreso salarial igual.
- Con respecto a capacitaciones debo comentar que en este año nos enfocamos en tener una capacitación de una Planificación Estratégica y Plan de Negocios lo cual nos ayudó mucho a visualizarnos en 5 años.

Asesoría Legal

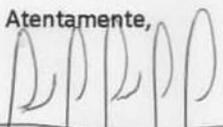
- Debo recalcar que el trabajo que la Doctora Salazar realizó durante todo el año así como lo ha venido haciendo desde hace 5 años.
- Como les comente el año pasado, hemos venido teniendo muchos problemas con el Municipio de Quito durante más de cuatro años debido a que en las escrituras de constitución 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. En respuesta a esta tema, se concluyó conjuntamente con la Doctora y por sugerencia de Juan Ignacio Sevilla (que estuvo presente en una reunión de Consejo Directivo) que las escrituras se deberán cambiar al momento de vender el terreno y que posiblemente no se podrá vender el callejón sino que se debe vender a algún vecino.

Ocipsa

- Seguimos con nuestra empresa hermana, Ocipsa, trabajando 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 último punto debo mencionar que tuvimos un balance negativo debido a se dio de baja unas cuentas incobrables que mantenemos con vendedores antiguos desde hace 7 años (y que seguimos en juicio con dos de ellos), esto nos llevó a tener un valor negativo de 1009,41.

Atentamente,



Pedro José Pacheco Hervas
Gerente de PAMOSA S.A.