

INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN JUNTA DE ACCIONISTAS PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. AÑO 2013

Señoras, Señorita y Señores Accionistas:

La Administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A., presenta a ustedes el Informe General de Actividades del año 2013, para de esta manera cumplir con lo dispuesto en la Ley de Compañías y el Estatuto Social vigente de la empresa.

CONTEXTO MUNDIAL

Durante el año 2013 acontecieron varios sucesos en la política y economía mundial que son de interés de nuestro país y por consiguiente de la compañía por las implicaciones que tendrán en la misma.

Las economías desarrolladas están en un proceso de crecimiento económico lento, luego de una recuperación muy esperada por todos. Los países en desarrollo crecerán de manera menos rápida que en años anteriores; sin embargo seguirán siendo el principal motor de la economía mundial.

Políticamente hablando, se está terminando el mundo unipolar dominado por los Estados Unidos de Norteamérica. Los acontecimientos militares en medio oriente, liderados por éste país, de los últimos quince años tienen como consecuencia una pérdida de confianza de los diferentes países del mundo a las políticas norteamericanas. Todos esperábamos mejores resultados de la gestión de Barak Obama, primer presidente afroamericano, en la historia en dicha nación.

Rusia, heredera de la antigua superpotencia socialista, está tomando mucho protagonismo político y económico. En el primer ámbito, equilibró la balanza de poder mundial en la problemática de Siria sin permitir que la ONU o la OTAN puedan intervenir militarmente. Y en el segundo ámbito, es el principal abastecedor de energía para Europa y de manera especial de la Industria Alemana.

A los pobres resultados en política internacional de los Estados Unidos se suma el escándalo generado por la información filtrada de la Agencia Central de Inteligencia. Esta tenía un sistema permanente de espía a la gran mayoría de Jefes de Estado y Gobierno de todo el mundo y de manera especial a quienes son tradicionalmente sus aliados. Una de las principales demostraciones de desagrado vino de parte de la presidente de Brasil, Dilma Rouseff, quien suspendió una visita de estado pre programada.

Los datos económicos de finales del 2013 permiten pensar que Europa ha terminado su descenso económico e iniciará su recuperación llevada hacia adelante por las fuertes exportaciones de Alemania. Los analistas concluyen que mientras la economía alemana esta fuerte el Euro estará fuerte.

A finales del año pasado murió Nelson Mandela a quien muchos le han llamado el último gran líder que tenía el mundo.

CONTEXTO LATINOAMERICANO

En el mundo católico la elección del nuevo papa recayó sobre el Cardenal Jorge Mario Bergoglio, Obispo de Buenos Aires. En su primer año de papado, el nuevo Obispo de Roma, ha realizado muchos cambios que afectan las tradiciones católicas; sin embargo más grandes son las expectativas que ha generado los posibles cambios que pueden venir.

Por otro lado; luego de catorce años de gobierno, murió Hugo Chávez Frías, presidente venezolano, a causa de un cáncer agravado por el esfuerzo realizado en su última campaña para lograr la tercera reelección. Nicolás Maduro, octavo vicepresidente de Chávez, le sucedió en el cargo luego de una muy reñida campaña. Los problemas económicos y sociales de Venezuela serán la principal atención de la región en el presente año.

Para finales del año pasado estaba prevista la terminación de las negociaciones entre el gobierno colombiano y las Farc en territorio cubano. Los acuerdos han sido limitados a aspectos poco trascendentales y los puntos más complejos aún están pendientes de solución. Este tema será, sin duda, uno de los principales a tratarse en la campaña de reelección que el presidente Santos tendrá en el segundo trimestre de este año.

En nuestros dos principales mercados de exportación: Colombia y Perú, sus economías han tenido un desempeño muy bueno durante el pasado año. La economía del Perú creció un 5,1%, la inflación acumulada al final del año fue del 2,86%, el Nuevo Sol se devaluó terminando el año con un valor de 2,8nuevos soles por dólar. Las Reservas Internacionales se situaron en un valor aproximado de USD 67.874 millones al cierre del 2013. El crecimiento proyectado del PIB este año 2014 es del 5,5%.

En el caso de Colombia se lograron los siguientes indicadores económicos: crecimiento del PIB 5,08 %, inflación acumulada al final del año del 2,32 %; el peso colombiano se devaluó llegando a un valor de 1998 pesos por dólar. El crecimiento del PIB para el 2014 se proyecta el valor de 4,7%.

CONTEXTO ECUATORIANO

El presidente Rafael Correa se aseguró un nuevo mandato, al ganar las elecciones en la primera vuelta en febrero pasado, por lo que gobernará el país hasta el 2017. En esta ocasión tiene mayoría absoluta en la Asamblea Nacional.

Una de las primeras decisiones que tomo el presidente en este nuevo mandato fue darle al vicepresidente Jorge Glas poderes especiales para que lidere el área económica y productiva. La vicepresidencia está al frente del proyecto denominado Cambio de la Matriz Productiva que procura transformar al país en un exportador neto.

En el transcurso de año pasado se aprobaron leyes trascendentales para la sociedad ecuatoriana entre las que podemos resaltar el Código Orgánico Integral Penal y la Ley de Comunicación. Por otro lado el presidente decidió dar por terminada la iniciativa de No explotar los yacimientos petroleros que se encuentran en el Parque Nacional Yasuní.

Al igual que los años anteriores el gobierno tomo decisiones políticamente controversiales, como la renuncia a ATPDA y la campaña en contra de la multinacional Chevron. A finales del 2013 el 75% de ecuatorianos confían en la gestión de Rafael Correa.

El 2014 será, probablemente, el año más complejo con el que se enfrentará el gobierno por los problemas económicos que enfrentará y por las consecuencias políticas que tendrán los resultados de las elecciones seccionales de inicios del 2014.

Los principales indicadores macroeconómicos del país durante el año 2013 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 66.500 millones de dólares, el PIB creció 3,5% en el año; la inflación al consumidor llegó al 2,70% al final del año, la inflación al Productor fue el 2.76%, las reservas internacionales de libre disponibilidad se recuperaron para ubicarse en un valor 4,332 millones de dólares, la balanza comercial al final del año fue negativa en 1.083 millones de dólares. El desempleo se ha mantenido en un valor del 5% al igual que el año pasado. La deuda total del país fue de 21.144 millones de dólares. A esto deberíamos sumar los acuerdos que tiene actualmente el Estado por la venta anticipa de petróleo.

El precio promedio del crudo ecuatoriano fue US 95.6 por barril, cifra mayor a los US 95,32 alcanzado el año 2012. Los depósitos en el sistema financiero alcanzaron una cifra de USD 23.543 millones de dólares. Por otro lado, la presión tributaria sigue aumentando y las recaudaciones del Servicio de Rentas Internas llegaron a 12.758 millones de dólares.

SITUACION GENERAL DE PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

La Junta General de Accionistas se reunió en dos ocasiones, la Junta General Ordinaria fue el 22 de marzo del 2013 y el 5 de noviembre de 2013 se realizó una Junta General Universal Extraordinaria. La administración dio cumplimiento con las resoluciones de la Junta de Accionistas. El directorio se reunió en tres oportunidades para analizar el desarrollo de las actividades de la compañía, estas reuniones fueron el 18 de marzo, 28 de mayo y el 8 de octubre del año 2013.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2013, con todas las obligaciones legales, tributarias y societarias, con los trabajadores, proveedores, el Estado, el sistema financiero, la Superintendencia de Compañías; al momento, no se tiene ninguna acción legal que ponga en peligro la estabilidad de la compañía.

A mediados del año pasado se realizó el taller de actualización de la planificación estratégica de la compañía, en la cual, se determinó claramente los objetivos financieros que deberemos cumplir en el transcurso de los próximos 4 años. Al mismo tiempo se clarificó los principales indicadores de gestión empresarial en términos de rentabilidad patrimonial, rentabilidad sobre activos; y, por último, siendo lo más importante, se definió la metodología de medición de la generación de valor de la empresa para beneficio de los accionistas. Este último, será el objetivo principal de las actividades empresariales.

De manera inmediata nos pusimos a trabajar en los objetivos que se deben cumplir en el corto plazo, es decir hasta finales del año 2014, de los cuales podemos hacer énfasis en dos: el primero; revertir la tendencia de crecimiento de gastos y el segundo; recuperar la

rentabilidad de la empresa. Sin haber llegado a la meta propuesta; el año 2013, sin duda, fue un muy buen año al recuperar la rentabilidad patrimonial y la generación de valor.

Las ventas netas totales de la compañía, en el 2013, alcanzaron la cifra de USD111'995.507 dólares representando un incremento del 8,24% en relación al 2012. Las ventas en territorio ecuatoriano fueron de USD 73'188.222 dólares, que representa un crecimiento de 7,99% comparativamente con respecto al 2012; y, las exportaciones crecieron un 8,71%, alcanzando un valor de USD 38'807.285 dólares.

Las ventas por canal de distribución se componen de la siguiente manera: canal detallista 69 %; canal mayorista 27%, cadenas y supermercados 3% y el 1 % restante corresponde a la sumatoria de distribuidores y canal institucional. Es importante recalcar que el canal de cadenas y supermercados creció el año pasado un 161 % en comparación con el 2012.

Las ventas de calzado de lona en Ecuador, fueron de 8'070.133 pares en el 2013, un 1,93% más que el 2012; en dólares, el crecimiento fue de 6,34%, llegando a facturar USD 35'284.223,90 dólares. En enero del año 2013 se realizó un incremento al precio de venta en un 6,25 %, en promedio, a todos los productos de la línea.

Por varias problemáticas de carácter operacional, no se pudo solventar los problemas de nivel de servicio en la línea de lona clásica lo que impidió lograr mejores resultados comerciales. Sin embargo, debemos resaltar la mejora alcanzada en la productividad de esta fábrica en el 2013, lo que debe aún ser más positiva en el 2014. Por otro lado los productos nuevos están aportando de manera importante para solventar las reducciones de ventas de los productos tradicionales.

Durante el año en curso se requiere seguir con el procesos de modernización del portafolio de producto para ampliar la oferta en los diferentes segmentos de mercado y de esa manera, recuperar los crecimientos en volúmenes de ventas en los diferentes canales de distribución; sea con nuestra marca principal o por medio de una tercera marca que la empresa considere, en función de los requerimientos de nuestros clientes de grandes superficies o distribuidores.

Las ventas de exportación en la línea de lona alcanzaron 2'231.509 pares, un 23,26 % más que el año pasado. En dólares el crecimiento fue de 30,23%, alcanzando el monto de ventas de USD 8'001.154,78 dólares. Además se exportaron 939.885 cortes aparados y 2.472.132 conjuntos troquelados dando un total de 3.412.017 sets de inyección para calzado de lona. A Colombia se exportaron 1'582.541 pares, un aumento del 42,68% frente a 1'109.180 pares facturados el 2012 y a Perú se exportaron 647,838 pares, una reducción del 6,55% frente a 693,245 pares exportados el año inmediato anterior.

Durante el año 2013 se terminó la estructuración de los diferentes procesos de la cadena de valor de la fabricación de calzado de lona clásico. Es por esto, que está normalizado el abastecimiento de producto en lo referente a telas, conjuntos troquelados, cortes cocidos, además del proceso de ojalillado y empiolado. Desde el punto de vista financiero, aún nos queda pendiente solventar la demora que tienen las empresas que confeccionan los cortes, y que ocasionan retrasos en los pagos en los diferentes eslabones de la cadena.

Las ventas de calzado plástico en nuestro país fueron de 1'904.664 pares, representando un decrecimiento del 6,64% en relación al 2012. El decremento en el monto de ventas en dólares fue del 1,70%, llegando a un valor de USD 11'227.356,40 dólares. En Enero del año 2013 se realizó un incremento al precio de venta en un 4,38 % en promedio a todos los productos de la línea.

En la línea de negocio de calzado plástico se logró un muy buen nivel de servicio en los tres mercados principales del grupo. El promedio ponderado al final del año fue del 99.14% de servicio a los pedidos en pares. Esto se logró por la estabilidad en la planta productiva y la eficiencia lograda el año pasado.

Las ventas de exportación en la línea de botas alcanzaron 3'895.839 pares, un 9,07% menos que el año anterior. En dólares el decrecimiento fue de 4,64%, se facturó USD 14'241.222,85 dólares durante el año. A Venus Colombiana se exportaron 2'543.794 pares de botas lo que representa un aumento del 6,09% frente a los 2'397.805 pares exportados un año antes y a Venus Peruana se vendió 1'299.644 pares de botas lo que representa una disminución del 24,04% frente a 1'711.052 pares exportados el año anterior.

La fábrica de botas plásticas, trabajó en la modalidad de cuatro turnos, descansando unos pocos días durante todo el año. El sistema de rotación de horarios de los trabajadores es acordado con ellos para evitar afectarles en sus actividades personales.

Durante el año 2013, se proporcionó todo el compuesto de PCV granulado a los centros de producción de calzado de lona y calzado plástico en Ecuador. Para la producción de la planta de Colombia, se utilizó producto enviado desde Ecuador principalmente; pero además, se tuvo que adquirir lotes de fabricación local para satisfacer los requerimientos de las máquinas instaladas en Venus Colombiana. Un proyecto estratégico que continuó el 2013 fue la utilización de material reciclado de PVC en los productos que la empresa comercializa, esto nos sirve para lograr un diferencial competitivo en relación a la competencia. El año pasado consumimos 478 toneladas de este material.

En la línea de negocio de calzado de cuero se vendió USD 1',139.024,52 dólares, tuvimos un importante incremento del 24,54% en relación al año 2012. Las ventas en pares alcanzaron 1',369.833 durante el año 2013, creciendo en 19,97%, con respecto al año anterior. En el mercado local se vendió 1'097.082 pares, y las exportaciones fueron 272,751 pares, principalmente a Colombia. Además, es importante resaltar, que los márgenes de rentabilidad de esta línea han alcanzado los mismos niveles que las dos líneas tradicionales de la empresa.

Tomando en cuenta la importancia relativa de los costos de mano de obra en la línea escolar; a lo que se suma la política laboral del gobierno ecuatoriano, es una preocupación permanente, para la administración, buscar alternativas de mejora en la eficiencia en los procesos de costura. Es por esto que el año pasado, en el mes de noviembre, se invirtió en la asesoría para implantar una filosofía nueva de trabajo para mejorar hasta en un 10% la eficiencia del personal que nos colabora en estos procesos.

Con un retraso de unos meses, durante la temporada escolar de la sierra del 2013, se inició la comercialización de calzado escolar deportivo. Esta línea de productos complementa la oferta comercial que la empresa dispone para usos escolares. La misma

ha significado la incorporación de nuevos materiales y nuevas técnicas de fabricación de productos para la compañía.

Desde hace más de 5 años, nuestra compañía viene trabajando casi de manera exclusiva con la Curtiduría Tungurahua, proveedor de cuero, quien ha respondido adecuadamente a la demanda de materiales. Sin embargo, en las condiciones de precio, plazo y calidad de los materiales se debe trabajar, durante el presente año, para poder seguir con esta alianza estratégica que hasta el momento ha sido conveniente.

A finales del año 2012 se inició la producción y comercialización de sandalias bajo la marca comercial Liberty que pertenece a Umarla y que se vende de manera exclusiva en las tiendas TIA. Durante el año pasado se continuó con la atención a dicho cliente lo que nos permitió desarrollar habilidades importantes en cuanto a diseño, producción y comercialización de estos productos.

Para el mes de noviembre del 2013 se inició la comercialización de sandalias con la marca VENUS. El producto está compuesto por un piso de EVA troquelado y estampado, con diseños llamativos a dos tintas, más una tira de PVC inyectado como capellada. Los resultados reales de venta se ajustaron al presupuesto inicial alcanzando en la temporada playera 2013 – 2014 más de 300 mil pares de sandalias vendidas. Dentro de esta cantidad están incluido los productos fabricados y vendidos bajo la licencia de Barcelona Sporting Club.

La importación de calzado sigue gravada por el Estado Ecuatoriano con un arancel especial, cuyo valor está en 6 dólares por par más un 10 % del valor FOB. Este hecho favorece la gestión de los productores ecuatorianos en detrimento de los importadores. A esto se debe incorporar el recargo que significa el impuesto a la salida de divisas por un valor del 5 % al momento de pagar la factura del proveedor extranjero.

La inversión que la empresa realiza en la estructura organizativa de mercadeo se justifica siempre y cuando ésta nos permita mejorar el conocimiento del consumidor ecuatoriano, y de esta manera, poder responder de mejor forma a sus requerimientos. Luego de casi 5 años de haberlo conformado, hemos logrado disponer de mucha información en cuanto a participación de mercado, posicionamiento de la marca Venus, niveles de distribución numérica y ponderada, índice de promotores netos, segmentación de mercado, hábitos de compra y uso de los diferentes productos, entre otra información relevante.

Uno de los proyectos comerciales de relevancia para el 2013 fue el lanzamiento de la nueva imagen corporativa de la compañía lo que incluyó la actualización de la página web de nuestra empresa. Además estamos ya presentes en redes sociales para promocionar nuestra marca al segmento de mercado que es asiduo usuario de dichas tecnologías de información.

Continuando con la reducción de gastos logísticos, a finales del 2013, se terminó el contrato de arriendo de la bodega de Santo Domingo con la empresa Venus S.A. y se trasladó la operación de ventas y despachos a un local mucho menor en la misma ciudad. De manera complementaria, estamos empeñados en mejorar todo el funcionamiento de bodegas, tanto de materias primas como de producto terminado a nivel nacional, para garantizar el adecuado servicio a nuestros clientes externos e internos.

Las ventas de productos de Caucho y EVA, nacionales y de exportación, en el año 2013 fueron de USD 7'069.793.08 dólares, lo que significa un decremento del 10,76% en relación al año pasado. En esta línea se ha seguido con la venta de los productos tradicionales de la industria de zapatería, moquetas para vehículos y material didáctico a la cual se complementó con los productos terminados importados. Las ventas de productos comprados, los cuales son complementarios a los fabricados en la empresa, representan un valor en venta de 62.035 dólares.

La cifra de cartera vencida a finales del año pasado fue de 411.892,53 dólares, que es un valor importante nominalmente pero pequeño en relación al volumen de comercialización alcanzado durante el año 2013. Este valor representa un 5,6% sobre la cartera nacional vigente a finales del año 2013 que fue de USD 7.280.535,86 dólares. En este valor incluye retrasos en los pagos de clientes de grandes superficies y acuerdos de pago de clientes de calzado.

Los procesos logísticos de entrega de producto a los clientes son muy estables. La concentración de las actividades en el Centro de Distribución Nacional en Ambato permite proporcionar un mejor servicio a los clientes de todo el país.

El año 2013, la compañía colocó el 34,65% de sus ventas en los mercados internacionales, en comparación al 34,48% de un año antes, lo que le genera seguridad ante cualquier modificación de la moneda local, ya que parte de sus cuentas por cobrar a clientes estarán siempre en moneda dura. Las exportaciones de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. fueron enviadas en 623 contenedores durante el año 2013, lo que en promedio representa 52 contenedores mensuales.

Adicionalmente a las ventas de exportación a Colombia y Perú, durante el año 2013, se exportó a Venezuela, Centro América, Estados Unidos, Chile y Uruguay.

Las dos principales actividades administrativas realizadas en la compañía durante el 2013 fueron la elaboración del plan estratégico, del cual ya hablamos, y la reestructuración administrativa de las plantas. Con respecto a la segunda, es importante la creación del departamento de Ingeniería, el cual tiene como objetivo la optimización de los recursos industriales para obtener costos más competitivos; así como, la administración técnica de los procesos y procedimientos productivos dentro de la compañía. Este departamento está liderado por Diego Cuesta Vásquez; y, la empresa tiene muchas expectativas sobre los resultados del mismo que estamos seguros se podrán notar a partir del presente año.

Juan Ignacio Sevilla, quien asumió la responsabilidad de gestionar los procesos de compra en el mes de septiembre del 2012, está también al frente de toda la gestión logística de la empresa que incluye el manejo de materias primas, productos terminados y el transporte de los mismos.

Las relaciones comerciales con nuestros proveedores locales de telas y cuero, TEIMSA y CURTIDURIA TUNGURAHUA respectivamente, se han llevado de buena manera, continuamos con cada uno de ellos el proceso de profundizar la relación comercial, procurando consolidar una alianza estratégica para beneficio mutuo.

Desde el mes de marzo del año pasado se creó el área de Desarrollo organización la cual está al frente de Recursos Humanos, Seguridad Industrial, Comunicación Organizacional, Relaciones Laborales y el Sistema de Gestión Integrado. Además está al frente de las funciones de Responsabilidad Social en la cual trabajaremos en los frentes de colaboradores, clientes, gobierno corporativo y proveedores.

Durante el año 2013, la incorporación neta a Plasticaucho fue de 114 trabajadores. Al finalizar el año contamos con 2,209 colaboradores. En el transcurso de los últimos años se han incorporado varios trabajadores con habilidades especiales y en estos momentos contamos ya con 91 colaboradores plenamente involucrados a nuestras actividades cotidianas.

Durante el año 2013 se concluyeron las actividades complementarias de la implantación del sistema SAP, lo que permitió estabilizar definitivamente los procesos básicos de la compañía. Además, para mediados de año ya estuvo en funcionamiento el módulo que genera información gerencial para la toma de decisiones oportuna. Como parte de la reestructuración administrativa se redujo, de manera sustancial, el personal de servicios dentro del área de Tecnología de Información.

Es importante que los señores accionistas conozcan que los activos de la compañía, están asegurados adecuadamente con la Compañía de Seguros QBE Colonial, por medio del asesoramiento de CONFIA.

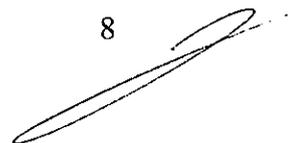
Por la magnitud que tiene la empresa y por recomendación de la Auditora externa, fue necesaria la creación del área de auditoría interna a inicio del año 2013. Los resultados han sido inmediatos por las acertadas recomendaciones que se hace para la mejora de los procesos.

La información financiera se podrá analizar al detalle durante esta reunión, en el punto pertinente de conocimiento de los Estados Financieros, los cuales reflejan de manera clara y amplia la situación actual de la empresa. Sin embargo, queremos destacar el monto de impuestos directos que la compañía aportó, sumo USD 1'907.673 dólares y los impuestos indirectos sumaron USD 9'064.531 dólares. Por otro lado, los aportes a la seguridad social fueron USD 1'680.654 dólares. Al sumar estas tres cifras nos da un gran total de contribución al Estado Ecuatoriano de USD 12'652.858 dólares durante el año 2013.

El nivel de endeudamiento de la Compañía, con el sistema financiero nacional, alcanzó una cifra de USD 23'516.593 dólares. La deuda actual está estructurada de acuerdo a los flujos de fondos que genera la empresa, lo que facilita el manejo de la liquidez de Plasticaucho.

Durante el año 2013, se cumplió con las resoluciones de Junta de Accionistas, al pagar los dividendos decretados en el mes de Noviembre por un valor de USD 1'100.000 dólares. Cabe recordar que el gobierno ecuatoriano aumentó los impuestos a las personas naturales desde el período fiscal 2011, al incorporar los dividendos como renta gravable de los contribuyentes.

La conciliación tributaria determina la necesidad de entregar a los trabajadores por mandato legal de 15% de participación, el valor de 1.002.827,22 dólares, así como también un monto de 1.678.549,81 dólares por impuesto a la renta, valor que supera



ampliamente el impuesto mínimo contemplado en la Ley. Durante el año pasado la empresa entregó como anticipo de impuesto a la renta el valor de 1.650.883,36 dólares, fruto del anticipo al impuesto propiamente dicho, a las retenciones en la fuente realizada por los clientes de la empresa y al impuesto a la salida de divisas.

El resultado final a disposición de los señores accionistas es de 4.009.639 dólares lo que significa una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 14,44%. El resultado del año 2012, fue de 1.162.372 dólares, que significó una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 4,11 %.

De los resultados financieros alcanzados durante el año 2013 la administración recomienda a los señores accionistas declarar un dividendo de 1.650.000 dólares y el saldo trasladar a la cuenta de Reserva Facultativa. La fecha de pago de dicho dividendo pudiera ser hasta el mes de julio del 2014.

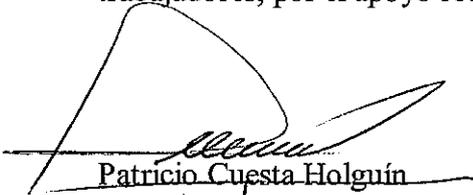
Durante el mes de septiembre del año 2013, se realizó la auditoria de re-certificación de SGS, al sistema de gestión de calidad, sin tener No Conformidades. Seguimos empeñados en ampliar el alcance del sistema de gestión de calidad a la totalidad de los procesos administrativos de la empresa para implantar un sistema integral de gestión.

De acuerdo a los lineamientos dados por el Directorio de la empresa, hemos tenido una participación importante en el gremio de fabricantes de calzado del país, fruto de lo cual se continua fortaleciendo un ambiente de colaboración adecuado entre las empresas y el gobierno, para buscar el desarrollo de todos quienes estamos en la Industria de Calzado. La empresa culminó el proyecto de laboratorio de biomecánica auspiciado por el Ministerio Coordinador de la Producción el cual recibió el auspicio de la embajada de Japón.

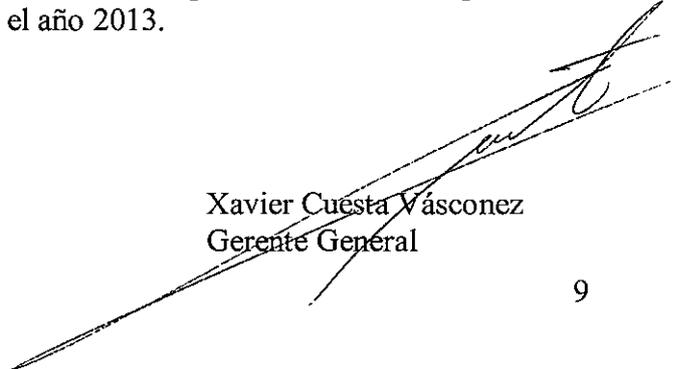
La cada vez más compleja estructura de procesos que dispone la empresa, fruto de su desarrollo, demanda conocimientos especiales en áreas clave de la organización. El disponer de especialistas en Mercadeo y Cadena de Abastecimiento así como asesoramiento en diversa áreas de la empresa, es de mucha relevancia para el fortalecimiento de Plasticaucho en el largo plazo. Aprovechamos para agradecer a José Cuesta Vásconez, Gerente Corporativo y por su intermedio a todo el equipo de Corpocalza por la colaboración recibida durante el año 2013.

Este año 2014 está lleno de retos comerciales, legales, societarios y empresariales, los cuales conllevan muchas problemáticas que deberán ser solventadas de manera creativa, oportuna y eficaz, por esto venimos diariamente a la empresa con decisión y entusiasmo para lograr que los objetivos sean alcanzados respetando siempre nuestros principios y valores.

La Administración deja constancia de su agradecimiento a ustedes, señores accionistas, a los miembros del directorio, a los ejecutivos de la compañía y todos los empleados y trabajadores, por el apoyo recibido durante el año 2013.



Patricio Cuesta Holguín
Presidente del Directorio



Xavier Cuesta Vásconez
Gerente General