

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN
JUNTA DE ACCIONISTAS
PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.
AÑO 2014**

Señoras, Señorita y Señores Accionistas:

La Administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A., presenta a ustedes el Informe General de Actividades del año 2014, 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 2014 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.

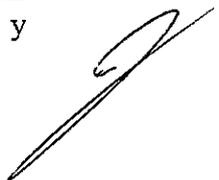
La economía de los Estados Unidos de Norteamérica se ha recuperado definitivamente de las dificultades que paso desde el año 2008; por el contrario, sus pares Europeos no logran solventar las dificultades económicas y siguen padeciendo de crecimientos lentos y altos niveles de desempleo. Por las razones mencionadas, la cotización del Euro se ha reducido en relación al Dólar en valores muy significativos y en estos momentos se cotiza a menos de 1,10 Dólares por Euro

Rusia, bajo el mando e influencia del presidente Putin por más de 15 años, sigue en la búsqueda de mayor protagonismo en la geopolítica mundial. El año 2014, logró que la península de Crimea se transforme en una república independiente, separándose de Ucrania, y al mismo tiempo se someta a los dictámenes políticos de Moscú. Así mismo desde Octubre del año pasado existe una guerra interna en el sector oriental de Ucrania ya que parte de sus habitantes desean pertenecer a Rusia en lugar de Ucrania.

Desde hace algunos años se desarrolló una nueva tecnología para la extracción de petróleo a partir de esquistos bituminosos, la cual permite incorporar a la producción mundial a una gran cantidad de reservas que antes eran económicamente no viables. Ante esta situación reaccionaron los productores tradicionales de petróleo a nivel mundial, liderados por Arabia Saudita, y forzaron la sobre oferta de petróleo para artificialmente reducir su valor comercial.

Los dos acontecimientos mencionados anteriormente tienen su impacto directo en la cotización del precio del petróleo a nivel mundial. En menos de 6 meses el precio del hidrocarburo se ha reducido a la mitad, causando un impacto drástico en la reducción de las exportaciones de los países productores. Nuestro país está inmerso en estas dificultades actualmente.

A finales del año pasado, el gobierno de los Estados Unidos y el gobierno de Cuba sorprendieron positivamente al mundo con su anuncio de la intención de normalizar las relaciones diplomáticas entre los dos países. Este proceso tomará varios años en implementarse pero sin duda tendrá un efecto positivo en las relaciones políticas y



diplomáticas de toda la región. Este acto fue propiciado por la diplomacia del Vaticano por órdenes del Papa Francisco.

CONTEXTO LATINOAMERICANO

Como lo anticipamos en el informe del año anterior, los problemas económicos y políticos de Venezuela fueron los que se llevaron la atención de toda Latinoamérica durante el año 2014. Es muy difícil entender como un país que dispone de las mayores reservas de crudo probadas en el mundo y una producción mayor a los dos millones y medio de barriles de petróleo diarios no disponga de los bienes de primera necesidad que su gente requiere. Acompañando a los problemas económicos están los cada vez más frecuentes problemas políticos generados por la revalidad del partido del presidente con la oposición.

A mediados del año pasado el mundo entero centró su atención en Brasil donde se realizó la fase final del campeonato mundial de Fútbol organizado por la FIFA. Todos coinciden que fue una gran fiesta del deporte, la cual estuvo muy bien organizada por el país anfitrión. Ahora Brasil se prepara para las Olimpiadas de verano a realizarse en Rio de Janeiro durante el 2016.

Aún sigue pendiente 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. Por otro lado, es importante recordar las dificultades que pasa México en temas de seguridad pública por la lucha permanente de las fuerzas del orden del Estado con el crimen organizado que está financiado por los carteles del narcotráfico.

Como lo mencionamos en párrafos previos, de la misma manera que se ha devaluado el Euro, se han devaluado las monedas de los países latinoamericanos, lo que significa que Ecuador tendrá dificultades en sus exportaciones no tradicionales por el encarecimiento de su oferta exportable. Desde que se asumió la dolarización es la primera ocasión que nos enfrentamos a esta dificultad.

En nuestros dos principales mercados de exportación: Colombia y Perú, sus economías han tenido un desempeño aceptable durante el pasado año. La economía del Perú creció un 3,0%, la inflación acumulada al final del año fue del 3,22%, el Nuevo Sol se devaluó terminando el año con un valor de 2,98 nuevos soles por dólar. Las Reservas Internacionales se situaron en un valor aproximado de US\$ 62,308 millones al cierre del 2014. El crecimiento proyectado del PIB este año 2015 es del 5,0%.

En el caso de Colombia se lograron los siguientes indicadores económicos: crecimiento del PIB 4,2%, inflación acumulada al final del año del 4,4%; el peso colombiano se devaluó llegando a un valor de 2,386 pesos por dólar. El crecimiento del PIB para el 2015 se proyecta el valor de 4,2%.

CONTEXTO ECUATORIANO

A inicios del año 2014 se produjeron las elecciones de alcaldes y prefectos a nivel nacional. El movimiento político del presidente Correa no logró los resultados que esperaban. En los actuales momentos de las diez ciudades más importantes en población el movimiento oficialista administra solamente Durán.

A pesar que el primero de mayo del 2014, el ministro de Trabajo, Carlos Max Carrasco entregó a la Asamblea un borrador del nuevo Código Laboral, el gobierno luego se retractó y decidió enviar a la Asamblea Nacional un grupo de reformas a las leyes vigentes actualmente las cuales están siendo tratadas en la actualidad.

Desde el punto de vista productivo, el gobierno viene impulsando el “Cambio de la Matriz Productiva” que consiste en transformar al Ecuador de un país productor de bienes primarios a un país que genere, produzca y venda exteriormente tecnología. El Vicepresidente de la República es el responsable de llevar adelante este proyecto. Dentro de ese contexto Plasticaucho Industrial fue objeto de la visita de Jorge Glas a mediados del año pasado.

La construcción del Metro de Quito tendrá un capítulo especial en el desarrollo de la política y economía del país en los próximos años. La decisión de construir o no esta mega obra de infraestructura está en el ámbito político pero sus impactos económicos en términos de crecimiento económico y endeudamiento del Estado tendrán consecuencias positivas y negativas a nivel nacional.

Los principales indicadores macroeconómicos del país durante el año 2014 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 101,094 millones de dólares, el PIB creció 3,4% en el año; la inflación al consumidor llegó al 3,67% al final del año, la inflación al Productor fue el 3,17%, la balanza comercial al final del año fue negativa en 727 millones de dólares. El desempleo se ha mantenido en un valor del 4,54% similar al año pasado. La deuda externa total del país creció un 31,6% el año pasado y llegó a un valor de 16,913 millones de dólares.

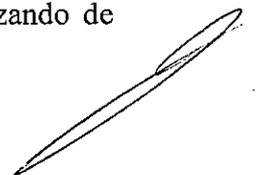
El precio promedio del crudo ecuatoriano fue US 53,55 por barril, cifra menor a los US 95,60 alcanzado el año 2013. Los depósitos en el sistema financiero alcanzaron una cifra cercana a los 28,000 millones de dólares. Por otro lado, la presión tributaria sigue aumentando y las recaudaciones del Servicio de Rentas Internas llegaron a 13,616 millones de dólares.

SITUACION GENERAL DE PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.

La Junta General de Accionistas se reunió en cuatro ocasiones, la Junta General Ordinaria fue el 28 de marzo del 2014 y el 4 de abril, el 10 de julio y el 23 de septiembre de 2014 se realizaron Juntas Generales Universales Extraordinarias. La administración dio cumplimiento con las resoluciones de la Junta de Accionistas. El directorio se reunió en dos oportunidades para analizar el desarrollo de las actividades de la compañía, estas reuniones fueron el 29 de mayo y el 7 de octubre del año 2014.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2014, 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.

Durante el 2014 se continuó con la implementación y seguimiento de los proyectos definidos en la Planificación Estratégica realizada a mediados del 2013. Los resultados han sido muy positivos en términos financieros y operativos. Estamos avanzando de



manera adecuada en el cumplimiento de los diferentes planes en la perspectiva financiera, de clientes, de procesos internos y de personas y tecnología.

En el accionar cotidiano de la empresa se siente como se vive la planificación estratégica día a día. Esto ha servido para priorizar las actividades y proyectos a llevarse a cabo y además para incorporar los criterios financieros a las decisiones operativas. Este 2015 debemos realizar un ejercicio de actualización de la Planificación Estratégica para mediados de año.

Cabe resaltar que en la perspectiva financiera nos planteamos tres objetivos básicos: el primero reducir el nivel de gastos de la empresa; lo cual nos pedía de manera reiterativa el Directorio de la compañía; el segundo, controlar el nivel de activos totales de la empresa y el tercero y más importantes mejorar de manera sustancial el retorno sobre los activos y sobre el patrimonio. Con satisfacción puedo expresar que en el año pasado se cumplieron los tres objetivos planteados.

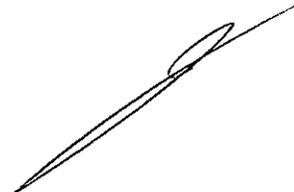
Las ventas netas totales de la compañía, en el 2014, alcanzaron la cifra de 113,465,946 dólares representando un incremento del 1,39% en relación al 2013. Las ventas netas en territorio ecuatoriano fueron de 76,476,135 dólares, que representa un crecimiento de 4,49% comparativamente con respecto al 2013; y, las exportaciones decrecieron un 4,68%, alcanzando un valor de 36,989,810 dólares.

El año 2014 le pusimos mucho empeño a la mejora de los procesos de desarrollo de producto. Se logró identificar muchas áreas de oportunidad tanto en comunicación interna, organización de los procesos y claridad en el manejo de las prioridades. Para el manejo adecuado de los diferentes desarrollos de producto la empresa cuenta actualmente con un software especializado en la gestión de proyectos el cual nos apoya en la implementación de la filosofía de la Teoría de Restricciones para la gestión de proyectos.

Las ventas de calzado de lona en Ecuador, fueron de 8,425,606 pares en el 2014, un 1,84% más que el 2013; en dólares, el crecimiento fue de 6,87%, llegando a facturar 39,314,953 dólares. En enero del año 2014 se realizó un incremento al precio de venta en un 5,53 %, en promedio, a todos los productos de la línea.

Durante el año 2014 se mantuvo un funcionamiento adecuado de toda la cadena productiva de calzado de lona clásico lo que repercute en una eficiencia de los diferentes procesos productivos internos de la empresa y de sus proveedores cercanos. El nivel de servicio promedio del año a los pedidos de los clientes fue de 98,65%. Esto es fruto de la estabilidad de la línea de negocio y de los esfuerzos realizados en años anteriores y en el 2014 para alinear los procesos productivos de manera adecuada y eficiente.

Durante el año en curso se requiere seguir con el proceso continuo de modernización del portafolio de producto para sostener la oferta en los diferentes segmentos de mercado, y de esa manera, aportar al crecimiento 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 1.980.380 pares, un 22 % menos que el año pasado. En dólares el decrecimiento fue de 24,83%, alcanzando el monto de ventas de 7.246.973 dólares.

En un proceso de salida de la Línea de Lona Moda; los productos, fabricados con diseños especiales tuvieron un decrecimiento importante al bajar el 58,80% y facturar 1.340.529 dólares el año 2014. La cantidad vendida en pares, el año pasado, fue de 210.493 pares.

Durante el año 2014 se afianzó 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 algunos inconvenientes que tienen las empresas que confeccionan los cortes, y que ocasionan retrasos en los pagos en los diferentes eslabones de la cadena. Esto lo tendremos solventado en el primer semestre del 2015.

Las ventas de calzado plástico en nuestro país fueron de 1.902.720 pares, representando un decrecimiento del 0,10% en relación al 2013. Por el contrario el crecimiento en el monto de ventas en dólares fue del 2,23%, llegando a un valor de 11.477.478 dólares. En Enero del año 2014 se realizó un incremento al precio de venta en un 4,46 % en promedio a todos los productos de la línea.

Para retomar el crecimiento en las unidades vendidas en esta línea de negocio debemos ingresar a nuevos segmentos de mercado, el de seguridad industrial y otro que su principal atributo de decisión de compra sea el precio; para esto debemos desarrollar un producto con menores prestaciones y con una marca distinta a Venus basado principalmente en material reciclado. Esto nos permitirá entrar a competir en nuevos canales de venta y tipos de clientes como son las ferreterías de todo el país.

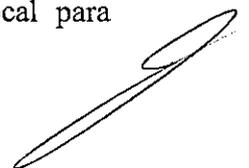
En la línea de negocio de calzado plástico se logró un muy buen nivel de servicio en los tres mercados principales del grupo. El promedio ponderado al final del año fue del 98,29% de servicio a los pedidos en pares. Esto se logró por la estabilidad en la planta productiva y la eficiencia lograda el año pasado.

Las ventas de exportación en la línea de botas alcanzaron 4.330.519 pares, un 11,16% más que el año anterior. En dólares el crecimiento fue de 10,79%, se facturó 15.778.022 dólares durante el año.

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.

Desde el mes de abril del 2015 el departamento de Ingeniería de la empresa iniciará un ambicioso proyecto de eficientización de la planta de Calzado Plástico para aprovechar de mejor manera los recursos que la compañía tiene invertido en esta línea de negocios.

Durante el año 2014, se proporcionó todo el compuesto de pvc granulado a los centros de producción de calzado de lona, calzado plástico, calzado escolar y chanclas 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 2014 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.

Son dos años que se creó el departamento de Ingeniería, el cual está liderado por Diego Cuesta Vásquez, y la empresa ya está beneficiándose de las mejoras en los procesos productivos en las áreas en las que este equipo de trabajo ha intervenido. Las mejoras son altamente valoradas por quienes dirigen los procesos productivos tanto por la reducción de los costos como por la estabilidad de las condiciones de producción.

En la línea de negocio de calzado de cuero se vendió 23.628.585 dólares, tuvimos un importante incremento del 23,46% en relación al año 2013. Las ventas en pares alcanzaron 1.610.900 durante el año 2014, creciendo en 17,60%, con respecto al año anterior. En el mercado local se vendió 1.168.995 pares, y las exportaciones fueron 394.022 pares, principalmente a Colombia. Además, es importante resaltar, que los márgenes de rentabilidad de esta línea han superado los niveles que las dos líneas tradicionales de la empresa han tenido en los últimos años.

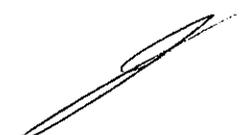
Los excelentes resultados se deben a la adecuada gestión del portafolio de productos en los cuatro grupos de edad. En las dos temporadas, tanto en la costa como en la sierra, la venta de productos que por primera vez se ofrecía al mercado significó el 31,57% de las ventas. Es por esto que concluimos que en esta línea de productos, los procesos de desarrollo de productos están funcionando adecuadamente, fruto de un positivo relacionamiento entre el personal de mercadeo, desarrollo de producto y producción lo cual nos sirve de ejemplo para las otras líneas de productos.

A las gestiones comerciales se agrega una planificación y ejecución operativa muy buena que logró un nivel de servicio a los pedidos de temporada de más del 99.2% en pares. Es de mucho apoyo el alineamiento de la planta a trabajar bajo pedidos consolidados de clientes. Un tema que aún está pendiente es la liberación oportuna de los proyectos de desarrollo de nuevos productos.

Cabe resaltar que el año 2014 se logró la comercialización de 67.098 pares de calzado escolar deportivo. Esta línea de productos complementa la oferta comercial que la empresa dispone para usos escolares que está alineada con la definición que ha tomado el estado de fomentar las actividades deportivas en los estudiantes de escuelas y colegios.

Desde hace varios años, nuestra compañía viene trabajando de manera cercana con la Curtiduría Tungurahua, proveedor de cuero, quien ha respondido adecuadamente a la demanda de materiales. Durante el año 2014 se logró mejorar sustancialmente la suavidad del cuero y con esto aumentar la sensación de confort del producto. Existen varios temas pendientes de solución, sin embargo, estamos por el camino correcto para solventarlos y de esa manera seguir con esta alianza estratégica que hasta el momento ha sido conveniente.

Además de la mejora en la calidad del inventario, éste se ha mantenido en valores reducidos cercanos a los 115,000 pares al final del 2014. Sin duda este ha sido un logro importante en la gestión de esta línea de productos, lo cual nos permitirá gestionar de mejor manera el capital de trabajo y además ser comercialmente más flexibles.



Desde hace dos años estamos produciendo y comercializando chanclas de piso de EVA y capelladas de PVC. El año pasado fue el primer año completo en el cual atendimos a nuestros clientes con chanclas marca Venus. Los resultados comerciales son interesantes si consideramos que se vendieron 982.022 pares de chanclas en todo el año.

En esta nueva línea de negocio tenemos mucho que aprender en cuanto a gustos y preferencias del consumidor, desarrollo de productos nuevos, manejo eficiente de la planta productiva, manejo adecuado del inventario, en fin tenemos que desarrollar las habilidades que se requieren en los diferentes aspectos para que sea un negocio rentable en el largo plazo.

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.

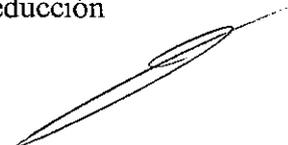
Durante el año 2014 se implementó la facturación electrónica prácticamente con la totalidad de los clientes. El proyecto se generó con el trabajo en equipo de las áreas de sistemas, finanzas, impuestos, contabilidad, compras, logística y ventas. Este fue un proceso sumamente complejo desde su implementación hasta la comunicación al cliente, para que acepte la entrega de los documentos de forma digital sin perder el volumen o generar malestar.

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 5 años de haberlo conformado el departamento de mercadeo, 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. Esto nos permite tomar decisiones más acertadas en cuantos a las diferentes políticas comerciales. Durante al año 2014 se redujo en un 10 % el gasto en publicidad televisiva en relación al año anterior.

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 2014 fueron de 5.990.573 dólares, lo que significa un decremento del 15,27% en relación al año pasado. En esta línea se ha seguido con la venta de los productos tradicionales de la industria de zapatería, accesorios de vehículos y material didáctico.

El reto de generar rentabilidad positiva en esta línea de negocio se cumplió en el año 2014. Esto es el resultado de una reducción muy importante en la estructura comercial, además de la simplificación del portafolio de productos y de manera especial del cambio de estrategia de abastecimiento de los pedidos a los clientes lo que produjo una reducción muy importante en el número de trabajadores asignados a esta línea de negocio.



La cifra de cartera vencida a finales del año pasado fue de 307,093.16 dólares, que es un valor importante nominalmente pero pequeño en relación al volumen de comercialización alcanzado durante el período de análisis. Este valor representa un 4,23% sobre la cartera nacional vigente a finales del año 2014 que fue de 7.245.389,97 dólares. Los buenos resultados en la gestión de cartera son el resultado de un trabajo conjunto entre el equipo de ventas y el equipo financiero quienes comparten objetivos e indicadores de gestión para el cálculo de su remuneración variable.

Los procesos logísticos de entrega de producto a los clientes se consolidaron en el segundo semestre del 2014. 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. Desde hace un par de años le consideramos como principal proyecto logístico a la reducción agresiva de los inventarios sean estos de materias primas, productos semielaborados o productos terminados.

El año 2014, la compañía colocó el 32,60% de sus ventas en los mercados internacionales, en comparación al 34,65% 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 2014, lo que en promedio representa 52 contenedores mensuales.

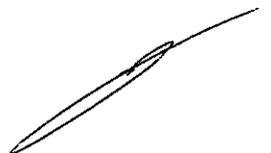
Adicionalmente a las ventas de exportación a Colombia y Perú, durante el año 2014, se exportó a Venezuela, Centro América, Estados Unidos, Chile y Uruguay.

Las relaciones comerciales con TEIMSA y DISTRISHOES, quienes son nuestros proveedores locales de telas, sesgos, plantillas, taloneras, cortes cosidos y conjuntos troquelas se han llevado de muy buena manera, continuamos con cada uno de ellos el proceso de profundizar la relación comercial, procurando consolidar una alianza estratégica para beneficio mutuo.

De acuerdo a lo que se definió en la planificación estratégica el año anterior se inició con la incorporación de los procesos de Gestión al Desempeño. Esto nos ha permitido generar la información necesaria para apoyar la equidad interna en cuanto al reconocimiento que se debe realizar a aquellos colaboradores que apoyan de mejor manera el logro de los objetivos planteados. Estos procesos están a cargo del área de Desarrollo Organizacional.

Durante el año 2014 se redujo el número de colaboradores que dependen de manera directa de la empresa. Al finalizar el año contamos con 2,001 colaboradores entre los que se puede identificar a 86 trabajadores con habilidades especiales que están plenamente involucrados a nuestras actividades cotidianas.

Para beneficio de sus afiliados, que al mismo tiempo son empleados de Plasticaucho, la Cooperativa de Ahorro y Crédito Pisa oferta servicios de crédito de consumo y de emergencias destinados a solucionar calamidades domésticas del trabajador. Nuestra cooperativa está regida por la Ley de Economía Popular y Solidaria y se ha cumplido con todos los requisitos que constan en la misma.



Durante el año 2014 se redujeron de manera significativa los gastos relacionados con tecnología de información en áreas como telecomunicaciones, impresión de documentos, costo de licencias de software, número de computadoras. La actividad pendiente es la mejora en el uso de la información que genera el sistema ERP que dispone la compañía y que es uno de los mejores del mundo.

En el año 2014, se cumplió plenamente con los compromisos asumidos en el contrato de uso de las diferentes marcas, firmado con la propietaria de éstas, Umarla. La suma cancelada asciende a 3,508,029.95 dólares. En el año 2014 se pagó el 3,1% sobre las ventas totales de la empresa, como reconocimiento al uso de las diferentes marcas.

Los últimos días del año pasado la Asamblea Nacional aprobó el proyecto de ley enviada por el Gobierno Nacional con carácter de económico – urgente, que tiene relación a regalías de marcas y honorarios por servicios entre empresas relacionadas, que establece límites para los gastos deducibles. Durante el año 2015 se deberán tomar las decisiones apropiadas para precautelar tanto los intereses de la Empresa como los intereses de los dueños de las marcas que ésta utiliza.

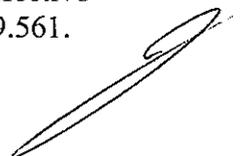
Es importante que los señores accionistas conozcan que los activos de la compañía, están asegurados adecuadamente con la Compañía de Seguros QBE Colonial, por medio del asesoramiento de CONFIA.

El área de Auditora Financiera Interna está funcionando de manera adecuada cumpliendo con los planes definidos a inicios de año. Los resultados han sido inmediatos por las acertadas recomendaciones que se hace para la mejora de los procesos y controles internos de la compañía.

Durante el 2014 se terminó con las diligencias judiciales pendientes de los procesos de determinación tributario de los años 2008, 2009 y 2010 de parte de la Corte Superior de Justicia de Pichincha. En estos momentos estamos a la espera del dictamen judicial de primera instancia de los tres juicios. Por prudencia administrativa los valores en litigio que ascienden a US 2.628.619 dólares fueron ya consignados a nombre del SRI, mismos que serían devueltos a la compañía en caso de resolver positivamente estas disputas a nuestro favor. Además, el año 2014, se regularizó todos los valores pendientes para poder conciliar los saldos de crédito tributario de IVA con el Servicio de Rentas Internas.

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 2,811,040 dólares y los impuestos indirectos sumaron 9,308,243 dólares. Por otro lado, los aportes a la seguridad social fueron 1,865,371 dólares. Al sumar estas tres cifras nos da un gran total de contribución al Estado Ecuatoriano de 13,984,654 dólares durante el año 2014.

Así mismo, el monto total de activos se reduce a US. 77.871.655, el valor de los pasivos totales se reduce a US. 43.700.762, y el valor del patrimonio aumenta a US. 34.170.894; por otro lado la utilidad disponible para los accionistas aumenta a un valor de US 7.119.522. Esto refleja un fortalecimiento de la empresa y una mejora en la rentabilidad sobre el patrimonio y sobre los activos. Por último quisiera resaltar la cantidad de efectivo generado en las actividades de operación de la compañía el cual llegó a US. 9.719.561.



El nivel de endeudamiento de la Compañía, con el sistema financiero nacional, alcanzó una cifra de 19,450,071.14 dólares. Durante el año pasado se redujo la deuda en un valor de 4,066,522 siguiendo la recomendación realizada por las señoras accionistas de la compañía. 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.

El año pasado los señores accionistas acertadamente decidieron realizar un aumento de capital de la compañía. El valor que tendrá el capital pagado de la empresa será de 17 millones de dólares. Este proceso administrativo nos llevó un tiempo muy largo y en estos momentos estamos en las etapas finales.

Durante el año 2014, se cumplió con las resoluciones de Junta de Accionistas, al pagar los dividendos decretados en el mes de Julio por un valor de 1,650,000 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 1.336.480,67 dólares, así como también un monto de 2.565.653,51 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 1,857,916.06 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 7.119.522 dólares lo que significa una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 23,20 %. El resultado del año 2013, fue de 4.009.639 dólares, que significó una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 14,44 %. La rentabilidad proyectada para el año 2015 es aún mayor que la lograda el año pasado.

De los resultados financieros alcanzados durante el año 2014 la administración recomienda a los señores accionistas declarar un dividendo de 1.500.000 dólares y el saldo trasladar a la cuenta de Reserva Facultativa. La fecha de pago de dicho dividendo pudiera ser hasta el mes de marzo del 2015.

Con satisfacción se colaboró con la Fundación Cuesta Holguín, para la implementación de los diversos programas de responsabilidad social que ésta tiene; Plasticaucho siempre esta dispuesta a apoyar en los proyectos que incurse la Fundación.

Como administración central seguimos empeñados en ampliar el alcance del sistema de gestión de calidad a la totalidad de los procesos operativos de la empresa para implantar un sistema integral de gestión que incorpore los conceptos de calidad, seguridad industrial, eficiencia energética y gestión ambiental.

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. Así mismo se tiene una participación activa en el gremio de exportadores del Ecuador.

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 2014.

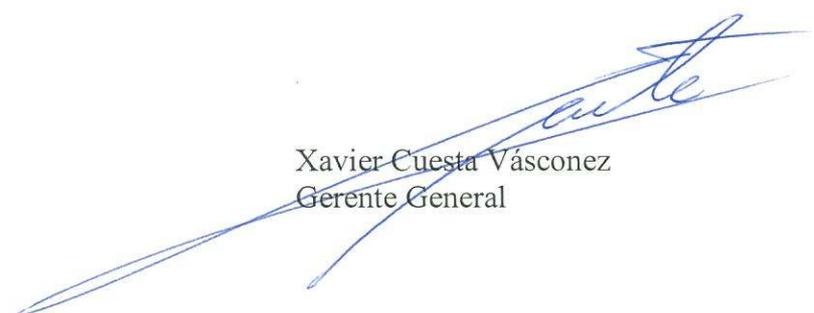
Durante el año que está en curso, el Gobierno Nacional ha tomado medidas importantes para gestionar la problemática de la reducción del precio de petróleo, la cual afecta tanto al Presupuesto General del Estado como a la Balanza Comercial del país. Las implicaciones de estas medidas y los impactos de las reformas laborales que se están tramitando en la Asamblea Nacional serán las principales preocupaciones del año en materia de política empresarial.

Este año 2015 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 empresariales.

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 2014.



Patricio Cuesta Holguín
Presidente del Directorio



Xavier Cuesta Vásconez
Gerente General