

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN  
JUNTA DE ACCIONISTAS  
PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.  
AÑO 2015**

Señoras, Señorita y Señores Accionistas:

La Administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A., presenta a ustedes el Informe General de Actividades del año 2015, 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 2015 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.

Luego de casi siete años de gobierno demócrata, los Estados Unidos de América, han logrado tener un crecimiento económico suficiente para que su economía logre ser el motor más importante en el mundo. Esta realidad también está impactada por el débil crecimiento de India y China, además Brasil y Rusia tuvieron decrecimientos importantes en sus economías durante el año pasado.

Las economías europeas tienen comportamiento disímiles. Los países del norte y de manera especial Alemania tienen un crecimiento económico relevante donde se destacan sus exportaciones de tecnología al mundo. Por otro lado, los países de la esfera del mediterráneo, han logrado superar lo peor de la crisis y comienza a tener una ligera recuperación. Un caso especial es Grecia que sigue con sus dificultades político-económicas. El Euro se ha mantenido en un nivel de 1,10 dólares por unidad.

Durante el año 2015 los miembros permanentes de la Organización de las Naciones Unidas conjuntamente con Alemania lograron un acuerdo con Irán para levantar las sanciones económicas que pesaban sobre el país asiático desde hace algunos años, a cambio de limitar y tener una supervisión importante del programa nuclear de este país.

El conflicto armado de Siria no ha sido solucionado y, por el contrario de lo deseado, este se ha intensificado. Las dificultades generadas por esta guerra civil sumado a la aparición del Estado Islámico en los territorios de Iraq han generado una situación no antes vista en el territorio Europeo. Ciudadanos de diferentes países del viejo continente, hijos de migrantes musulmanes, son los causantes de los ataques terroristas perpetrados durante el 2015, los cuales generan zozobra social y apuntalan el sentimiento antiinmigrante en la sociedad, lo que agrava la solución de la problemática actual de los migrantes sirios.

Luego de años de precios de materias primas altos, las materias primas básicas tuvieron un descenso drástico en su precio el año pasado. El petróleo no fue la excepción reduciéndose su cotización a menos de la mitad. La oferta ha superado ampliamente la



demanda causado principalmente por decisiones de Arabia Saudita, quien es el mayor productor de petróleo del mundo y que además tiene los menores costos de producción.

Durante el año 2015 se inició el proceso de normalización de las relaciones bilaterales entre Estados Unidos y Cuba. Los dos países reabrieron sus embajadas y se han flexibilizado políticas referentes a envío de comunicaciones y transporte de personas. La eliminación del embargo comercial implantado hace más de cincuenta años está aún pendiente. Este proceso tomará aun varios años en implementarse pero sin duda tendrá un efecto positivo en las relaciones políticas y diplomáticas de toda la región.

### CONTEXTO LATINOAMERICANO

Los problemas económicos y políticos de Venezuela fueron los que se llevaron la atención de toda Latinoamérica durante el año 2015. Este país tiene actualmente la mayor inflación del mundo generada por una escases crónica de productos de primera necesidad causada por la inadecuada política económica de los últimos 10 años. A esto se suma las dificultades políticas que existen desde que la oposición logró la mayoría absoluta en el Congreso de dicho país.

Por otro lado Brasil está atravesando una situación económica de decrecimiento severo de su economía al reducirse el PIB en más del 3%. A esto se suma el descontento generalizado por los casos de corrupción del actual y pasado gobierno los cuales son liderados por el partido de Lula Da Silva. Brasil acogerá las Olimpiadas de Verano en el mes de Agosto del 2016 en Rio de Janeiro.

Así mismo, en Chile y Argentina se conoce de dificultades de altos funcionarios de los respectivos gobiernos por estar inmersos en escándalos de corrupción. En Argentina, luego de 12 años de gobiernos de la familia Kirchner, fue electo Mauricio Macri para gobernar los próximos cuatro años; las expectativas dentro del país y en toda la región son muy altas por la influencia política que podría tener en los demás países.

Esta por terminarse las negociaciones entre el Gobierno Colombiano y las Farc en territorio cubano. Se ha logrado acuerdos en aspectos importantes, sin embargo están pendientes aún algunos de difícil 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.

El año pasado, siguiendo la tendencia del segundo semestre del 2014, se han devaluado ampliamente las monedas de los países latinoamericanos, lo que significa que Ecuador tendrá serias dificultades en mantener 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 3,78%, el Nuevo Sol se devaluó 14,26% terminando el año con un valor de 3,41 nuevos soles por dólar. Las Reservas

Internacionales se situaron en un valor aproximado de 61.400 millones al cierre del 2015. El crecimiento proyectado del PIB este año 2016 es del 3,3%.

En el caso de Colombia se lograron los siguientes indicadores económicos: crecimiento del PIB 3,0%, inflación acumulada al final del año del 6,67%; el peso colombiano se devaluó el 38,40% llegando a un valor de 3.278 pesos por dólar. El crecimiento del PIB para el 2016 se proyecta el valor de 3,2%.

## CONTEXTO ECUATORIANO

Durante al año 2015 el país vivió una realidad económica muy distinta a los diez años previos. El precio del petróleo se redujo de manera sustancial, las exportaciones petroleras y no tradicionales disminuyeron significativamente, y el dólar se revaluó de manera importante con todas las monedas latinoamericanas.

Las consecuencias de estos hechos no se hicieron esperar en la gestión fiscal del año pasado. El Gobierno no redujo el gasto e inversión en los montos requeridos y por el contrario contrajo mayor deuda interna y externa. Llevando el saldo actual de la relación endeudamiento contra el PIB a valores superiores al 35%. Una fuente importante de financiamiento del estado el año anterior fue el no pago puntual a proveedores de obras públicas; en algunos casos incluso se crearon nuevas maneras de cancelar las obligaciones por medio de papeles de deuda pública.

Los hechos económicos mencionados en este informe generaron una reducción significativa en la actividad económica de nuestro país. De manera especial en el segundo semestre de año pasado las ventas de muchas industrias se redujeron de forma relevante, lo que impactó en la dinámica comercial general. Un hecho de mucha preocupación fue la marcada reducción de los depósitos bancarios en más del 10% desde inicios del 2015 hasta finales del mismo año. Esto generó la reducción en las operaciones de crédito de todo el sistema financiero.

A mediados de año el país tuvo la oportunidad histórica de recibir a su santidad el Papa Francisco en visita pastoral. La recepción fue muy emotiva y generalizada en todas las ciudades que visitó. El país entero vivió momentos de mucha alegría y paz durante los pocos días del suceso mencionado.

Los principales indicadores macroeconómicos del país durante el año 2015 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 101.100 millones de dólares, el PIB creció 0,1% en el año; la inflación al consumidor llegó al 3,38% al final del año, la inflación al Productor fue del 0,68%, la balanza comercial al final del año fue negativa en 2.092 millones de dólares. El desempleo aumentó llegando a un valor del 4,80%. La deuda externa total del país creció un 20,98% el año pasado y llegó a un valor de 20.462 millones de dólares.

El precio promedio del crudo ecuatoriano fue 42,50 dólares por barril, cifra menor a los 53,55 dólares alcanzado el año 2014. Los depósitos en el sistema financiero se redujeron llegando a una cifra cercana a los 22.600 millones de dólares; una reducción del 12,90 %. Por otro lado, la presión tributaria sigue aumentando y las recaudaciones del Servicio de

Rentas Internas llegaron a 13.950 millones de dólares. Las reservas internacionales a diciembre 2015 registraron su nivel más bajo desde el año 2012 de 2.496 millones dólares

### **SITUACION GENERAL DE PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.**

La Junta General de Accionistas se reunió en dos ocasiones, la Junta General Ordinaria fue el 12 de marzo del 2015 y el 27 de enero de 2015, se realizó una Junta General Universal Extraordinaria. La administración dio cumplimiento con las resoluciones de las Juntas de Accionistas. El directorio se reunió en cuatro oportunidades para analizar el desarrollo de las actividades de la compañía, estas reuniones fueron el 4 de febrero, 15 de junio, 2 de julio y 16 de diciembre del año 2015.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2015, 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 2015, así como el año 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. Durante el 2015 se realizó la actualización de la Planificación Estratégica a mediados de año. La principal inclusión es la necesidad de incursionar en nuevas líneas de negocio y acelerar los procesos de desarrollo de producto.

Cabe resaltar que en la perspectiva financiera nos planteamos tres objetivos básicos: el primero mantener el nivel de gastos de la empresa; el segundo, controlar el nivel de activos totales de la empresa y el tercero y más importantes sostener los niveles de rentabilidad sobre los activos y sobre el patrimonio. Con satisfacción podemos expresar que en el año pasado se cumplieron los tres objetivos planteados.

Las ventas netas totales de la compañía, en el 2015, alcanzaron la cifra de 106'008.498 dólares representando una reducción del 6,3% en relación al 2014. Las ventas netas en territorio ecuatoriano fueron de 75'691.507 dólares, que representa un decrecimiento de 1,03% comparativamente con respecto al 2014; y, las exportaciones decrecieron un 17,91%, alcanzando un valor de 30'363.751 dólares.

El año 2015 consolidamos los procesos de desarrollo de producto. Se logró solucionar las dificultades de 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 los mismos.

Durante el año 2015 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 99,31%. Durante el año 2015 se solventaron las dificultades financieras que tenían algunos proveedores de la cadena de abastecimiento de lona por lo que tenemos la tranquilidad que toda la cadena productiva es sólida y solvente.

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 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.

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 98,22% de servicio a los pedidos en pares. Esto se logró por la estabilidad en la planta productiva y principalmente por la capacidad instalada disponible. Desde mediados del año 2015 el departamento de Ingeniería de la empresa, liderado por Diego Cuesta, inició 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.

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 2015, se proporcionó todo el compuesto de pvc granulado a los centros de producción de calzado de lona, calzado plástico, calzado escolar y chancas en Ecuador. Para la producción de la planta de Colombia, se utilizó producto enviado desde Ecuador principalmente. Un proyecto estratégico que continuó el 2015 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 390 toneladas de éste material.

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 más del 37% 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, compras y producción.

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 99.3% 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.

Las mejoras en la eficiencia general de sección de costura superan el 20%. En esta línea de negocio tenemos el reto de definir cuáles serán los siguientes pasos a seguir en la modernización de los procesos productivos para contrarrestar el permanente incremento del costo de la mano de obra.

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. 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 cercanos a los 270.000 pares al final del 2015. 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.

En esta nueva línea de negocio tenemos que seguir aprendiendo en cuanto a gustos y preferencias del consumidor, amplitud del portafolio de producto, 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.

El año pasado se afianzó el trabajo entre los equipos de venta de campo y las personas que nos colaboran en el contac center. Por otro lado, la estructura del área de ventas se solidificó durante el 2015. Estos dos elementos expuestos nos permiten tener procesos comerciales eficientes y efectivos que nos permiten atender adecuadamente a nuestros clientes.

Con apoyo del departamento 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. Con esto podemos tomar decisiones más acertadas en cuanto a las diferentes políticas comerciales.

La administración de las bodegas de Materia Prima y Producto Terminado es muy adecuada y mantienen las áreas física y financieramente muy ordenadas. Esto facilita el servicio a nuestros clientes externos e internos. De manera especial se ha prestado atención a la reducción de los inventarios de materiales inmovilizados.

Las ventas de productos de Caucho y EVA, nacionales y de exportación, en el año 2015 fueron de 5'371.034 dólares, lo que significa un decremento del 10,32% 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. Para poder recuperar los volúmenes de venta perdidos en los últimos años es necesario innovar en la presentación de los productos y cambiar políticas comerciales que nos ayuden a dinamizar las ventas.

El reto de mejorar la rentabilidad en esta línea de negocio se cumplió en el año 2015. 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 763.686 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 8,31% sobre la cartera nacional vigente a finales del año 2015 que fue de 9'191.256 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 mantuvieron eficientes en el año 2015. 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 2015, la compañía colocó el 28,63% de sus ventas en los mercados internacionales, en comparación al 32,60% 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 581 contenedores durante el año 2015, lo que en promedio representa 48 contenedores mensuales.

Adicionalmente a las ventas de exportación a Colombia y Perú, durante el año 2015, se exportó a Costa Rica, Guatemala, Chile y Uruguay.

De acuerdo a lo que se definió en la planificación estratégica el año anterior se consolidó los procesos de Gestión al Desempeño. Esto nos ha permitido, además de alinear a los diferentes funcionarios con los objetivos de la compañía, a 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 2015 se redujo el número de colaboradores que dependen de manera directa de la empresa. Al finalizar el año contamos con 1.967 colaboradores entre los que se puede identificar a 87 trabajadores con habilidades especiales que están plenamente involucrados a nuestras actividades cotidianas.

Durante el año 2015 se gestionaron de manera adecuada 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.

El año pasado, 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 3'283.368 dólares. En el año 2015 se pagó el 3,1% sobre las ventas totales de la empresa, como reconocimiento al uso de las diferentes marcas.

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.

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 3'060.327 dólares y los impuestos indirectos sumaron 9'204.832 dólares. Por otro lado, los aportes a la seguridad social fueron 1'933.683 dólares. Al sumar estas tres cifras nos da un gran total de contribución al Estado Ecuatoriano de 14'198.842 dólares durante el año 2015.

Así mismo, el monto total de activos es 80'717.110 dólares, el valor de los pasivos totales se reduce a 41'566.114 dólares y el valor del patrimonio aumenta a 39'150.996 dólares; por otro lado la utilidad disponible para los accionistas es 6'811.350 dólares. Esto refleja un fortalecimiento de la empresa y un mantenimiento de 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. 11'805.727.

El nivel de endeudamiento de la Compañía, con el sistema financiero nacional, alcanzó una cifra de 20'030.520 dólares. Durante el año pasado se administró el volumen total de deuda en alrededor de los 20 millones. La deuda actual está estructurada de acuerdo a los flujos de fondos que genera la empresa, sin embargo en los últimos meses existe la tendencia a que se incremente la deuda de corto plazo.

El año pasado se concluyó el proceso de aumento de capital con fecha 16 de marzo del 2015. Actualmente el capital social de la compañía es de 17 millones de dólares. Este proceso administrativo nos llevó un tiempo muy largo y mucho mayor a que teníamos pensado.

Durante el año 2015, se cumplió con las resoluciones de Junta de Accionistas, al pagar los dividendos decretados por un valor de 3'000.000 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 1'659.405,76 dólares, así como también un monto de 2'770.321,45 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 2'305.631,63 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. Durante el mes de abril tendremos que pagar al fisco la cantidad de 464.689,82 dólares.

El resultado final a disposición de los señores accionistas es de 6'811.350 dólares lo que significa una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 19,27 %. El resultado del año 2014 ajustado, fue de 6'787.058 dólares, que significó una rentabilidad sobre el patrimonio inicial del 22,47 %.

De los resultados financieros alcanzados durante el año 2015 la administración recomienda a los señores accionistas declarar un dividendo de 3'000.000 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 2016.

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.

Luego de muchos años de gestionar el desarrollo del proyecto hidroeléctrico ubicado en la parroquia San Jose del Tambo, cantón Chillanes, Provincia de Bolívar se ha logrado poner en funcionamiento comercial desde el primero de marzo del 2016. Ahora nos toca solventar las problemáticas financieras que tiene la hidroeléctrica Hidrotambo.

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.

Como ha sido costumbre en años anteriores, hemos tenido una participación importante en el gremio de fabricantes de calzado del país, 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 2015.

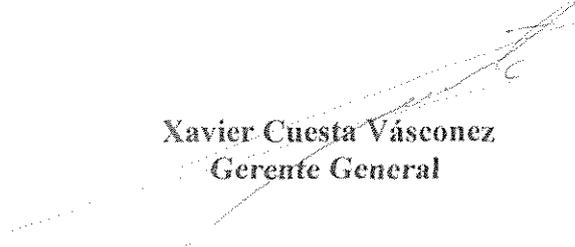
Durante el año que está en curso, el Gobierno Nacional tendrá que tomar medidas importantes para gestionar la problemática de la reducción del precio de petróleo, la cual afecta tanto al Presupuesto General del Estado como a la Balanza Comercial del país. Las implicaciones de estas medidas, los impactos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

Este año 2016 está lleno de retos comerciales, legales, societarios y empresariales, los cuales conllevan muchas problemáticas que deberán ser solventadas de manera prudente, creativa y oportuna. Es por esto que 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 2015.



**Patricio Cuesta Holguín**  
Presidente



**Xavier Cuesta Vásconez**  
Gerente General