



01/09/2019 09:43 de enero de 2019

Señorita Alogada
Sueil Marneur
Superintendente de Compañías, Valores y Seguros
ciudad.

Dein consideration

ERIKA ANGELICA ZUÑIGA DAMS, en mi calidad de Presidente y como tal representante legal en subrogación del Gerente General de la compañía PLASTICOS MULTIDIMENSIONALES DEL ECUADOR PLASMUTEC CIA. LTDA., de conformidad con lo estipulado en la Ley de Compañías, me permito manifestar y adjuntar lo siguiente:

4. Las socias de mi representada, son las siguientes compañías:

SECRET
UNCLASSIFIED
CONFIDENTIAL

MULTIDIMENSIONALES S.A.S. SE-6-0000316
COLOMBIANA
Calle 17 F # 126 - 90 de Bogotá D.C.

2000

PLASTICOS DESECHABLES DE COLOMBIA S.A.S.
PLASDECOL S.A.S.
COLOMBIANA
Calle 17 F # 126 - 90 de Bogotá D.C.

VOLOTECH

2. De manera adicional, adjunto las siguientes copias certificadas de los documentos requeridos según la Ley de Compeffias:

- a. Certificado de existencia legal, expedida por la autoridad competente, respecto de MULTIDIMENSIONALES S.A.S, y PLASTICOS DESECHABLES DE COLOMBIA S.A.S, PLASDECOL S.A.S
 - b. Poder Especial otorgado por MULTIDIMENSIONALES S.A.S, y PLASTICOS DESECHABLES DE COLOMBIA S.A. PLASDECOL S.A.S, a favor de FYO REPRESENTACIONES CIA. LTDA.
- Formularios de nómina socios de las compañías extranjeras que a su vez son socios de la compañía ecuatoriana.

La presente documentación corresponde al año 2015.

Allegments

EPICA ANGELICA ZÚNIGA DAMS
PRESIDENTE
PLASTICS MULTIDIMENSIONAL
PLASTICITY CATHA

Sr. Richard Vacek C.
C.A.U. Youth

1. The first part of the document discusses the importance of maintaining accurate records of all transactions, both incoming and outgoing, to ensure transparency and accountability. It emphasizes the need for regular audits and the use of reliable accounting software to track every dollar spent or received.

2. The second part outlines various strategies for reducing expenses without compromising the quality of services provided. This includes negotiating better rates with suppliers, optimizing resource allocation, and implementing energy-saving measures to lower utility costs.

3. The third section focuses on increasing revenue streams through innovative marketing campaigns and offering premium services at higher price points. It also suggests exploring new markets and partnerships to expand the business's reach.

4. Finally, the document concludes by stressing the importance of staying up-to-date with industry trends and regulations. Continuous learning and adaptation are key to long-term success in a competitive market.

Vdarno@labordr.co

[illegible]