



INFORME DE PRESIDENTE A NOMBRE DEL DIRECTORIO
CORRESPONDIENTE AL PERIODO ENERO 2015 A DICIEMBRE 2015

A los accionistas de EPACEM S.A.

Este informe contiene las principales políticas y resoluciones tomadas por el Directorio y la Presidencia de la empresa durante el ejercicio económico correspondiente al año 2015.

En enero del 2014 se aprobó la incorporación del Eco. Vittorio Aloisio Z. como Sub Gerente General de la compañía, en septiembre del 2014 se lo nombró Gerente General y en marzo del 2015 se aceptó su renuncia.

Según estatutos, en ausencia definitiva de Gerente General y Subgerente General, la Presidencia deberá asumir la Gerencia General hasta que se nombre un nuevo funcionario para este cargo, por lo que, este informe corresponde al de Presidente encargado de la Gerencia General desde abril hasta diciembre del 2015.

Al asumir la Gerencia General, debimos afrontar una difícil y compleja situación debido a que el mal manejo de la gestión gerencial había afectado la relación comercial con los principales proveedores de materia prima e insumos para la fabricación de los productos que la empresa elabora y comercializa.

Con el apoyo de la Gerencia Administrativa y Financiera, Gerencia de Ventas, Gerencia de Contabilidad y Gerencia de Planta, logramos llegar a acuerdos de provisión y pagos con el fin de reactivar la operación industrial.

Se realizaron múltiples reuniones con nuestros proveedores de materias primas para poder establecer mecanismos de provisión que nos permitan cumplir con las necesidades del mercado local e internacional tanto en semielaborados como productos terminados.

Se llegó a acuerdos comerciales con nuestros principales distribuidores y clientes a nivel nacional para establecer mecanismos de comercialización que nos permitan atender sus necesidades de productos y retomar la participación del mercado que se había deteriorado.



Se lograron acuerdos de provisión con los proveedores de insumos y material de empaque para trabajar con un sistema "justo a tiempo" que nos permita mantener un nivel de inventario acorde a las necesidades del mercado.

Se llegó a un acuerdo de trabajo con los obreros de la planta industrial y sus representantes en el Comité de Empresa y Sindicato, a pesar de haber tomado la más dura decisión de separar a personal administrativo y de planta para estar acorde a la realidad de la compañía en ese momento.

El respaldo de las instituciones financieras como el Banco Pichincha y el Banco Guayaquil fue fundamental para contar con los recursos necesarios para mantener la operación en marcha.

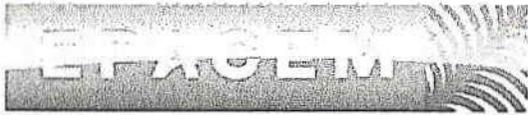
Ha sido muy valioso el asesoramiento del estudio de abogados Irigoyen Law Firm que la empresa mantiene para poder tomar las decisiones de índole, laboral, contractual, de relación con acreedores y organismos estatales y regionales, amparados en las normas de derecho velando por los intereses de la empresa.

Como una oportunidad que seguramente traerá beneficios futuros a la compañía, iniciamos una relación industrial con una empresa que procesa productos orgánicos, permitiéndonos poner en marcha la extractora que se encontraba sin uso y certificar la extractora y refinería para procesar aceite orgánico.

Debido a la difícil situación económica la planta industrial operaba sin un adecuado mantenimiento, por lo que, se decidió que todos los ingresos provenientes de la operación orgánica sean destinados a este propósito, es así que se elaboró un plan de mantenimiento global debidamente priorizado, con recursos y que está en marcha.

Una de las razones principales de la falta de liquidez ha sido la imposibilidad de concretar negociaciones para la venta de los activos improductivos que mantiene la empresa, que aproximadamente estarían por el orden de cinco millones de dólares, sin embargo, se continúan las gestiones para lograr su venta.

Como es de conocimiento general las exportaciones a Venezuela disminuyeron significativamente, así como la devaluación en los países vecinos, afectó a los ingresos por exportaciones que eran un rubro importante para la empresa.



Durante este año se iniciaron negociaciones con el Banco Pichincha para reestructurar el crédito que se mantiene con esta institución por la compra de Palmar del Río, teniendo una apertura por parte de esta entidad financiera que ha comprendido que son factores exógenos los que han complicado la operación de esa empresa y que el pago de ese crédito debe ser modificado

Una vez estabilizada la operación de la empresa y luego de analizar la valiosa información que se mantiene desde hace muchos años atrás, se definió un plan de negocios para el año 2016. Este plan de negocios fue puesto a consideración del Directorio, funcionarios de la empresa e instituciones financieras, contando con su pleno apoyo.

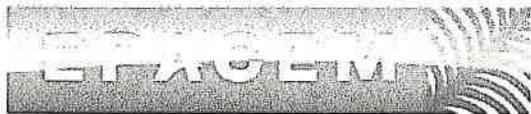
EVENTOS SUBSECUENTES CORRESPONDIENTES AL PRIMER SEMESTRE DEL AÑO 2016

Como este informe será conocido luego de transcurridos el primer semestre del año 2016, considero importante que los accionistas conozcan los eventos ocurridos en lo que va del presente año:

La elaboración del plan de negocios para el año 2016, implica que nuestros colaboradores, proveedores, instituciones financieras, públicas y demás empresas relacionadas con nuestra actividad, conozcan con certeza que la empresa tiene una programación debidamente estructurada y sustentada para encontrar una salida a su difícil situación.

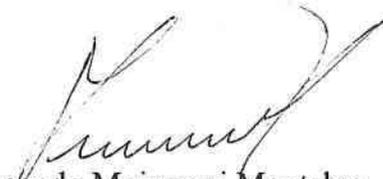
Este plan de negocios se basa en premisas de mercado con estadísticas de nuestras ventas nacionales e internacionales, presupuesto de ventas nacionales e internacionales, consideración de la situación económica del país y mercados internacionales, capacidad producción instalada, costos y gastos actualizados a la realidad actual de la compañía. Y es muy sencillo; consolidar las ventas de la compañía en los mercados tradicionales, a través del sistema de distribución actual que ha demostrado fidelidad a la marca y probada capacidad de pago. Considerar las exportaciones únicamente a los mercados que han mantenido sus compras recurrentes, incrementar los procesos para ocupar la capacidad instalada y mantener los gastos y costos acordes al desempeño de la compañía y su evolución.

Al cumplir con los objetivos trazados en este plan de negocios, en orden y disciplina, la empresa estará en condiciones de operar satisfactoriamente honrando sus compromisos y obligaciones para sus relacionados, para que, en el transcurso de los próximos años buscar retomar el crecimiento debidamente apalancados en su propia solvencia y liquidez.



Con la reestructuración del crédito que mantenemos con Banco Pichincha por la compra de Palmar del Río, la empresa aliviará sustantivamente su carga financiera, con lo que se logrará disponer de más recursos económicos para incrementar su productividad y mejorar la posición financiera con los consecuentes beneficios para las instituciones relacionadas, sus empleados y sus accionistas.

Agradezco nuevamente la magnífica colaboración de las Gerencias Administrativa y Financiera, Ventas, Contabilidad y de Planta, así como todo al personal de la empresa y su Directorio por apoyar a la Presidencia en estos difíciles meses que nos han acompañado para mantener la compañía en operación e iniciar su recuperación.



Fernando Muirragui Montalvo
Presidente del Directorio