

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN
PRESENTADO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS
PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.
AÑO 2009**

Señores Accionistas:

La Administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. presenta a ustedes el Informe General de Actividades del año 2009, y de esta manera cumplir con lo dispuesto en la Ley de Compañías y el Estatuto Social vigente de la empresa.

Durante el 2009 la economía mundial estuvo en recesión. La grave crisis financiera del 2008 impactó negativamente en las economías de los países desarrollados como los miembros de la Unión Europea, Japón, Estados Unidos de Norteamérica y varios de los países en vías de desarrollo, que sus economías dependen en alto porcentaje de los denominados países del primer mundo. Un ejemplo de estos es México ya que el 80% de sus exportaciones tienen como destino su vecino del norte.

En el cuarto trimestre del año 2009, algunas de las principales economías del mundo empezaron a recuperarse de la peor crisis de los últimos 50 años. De manera especial y luego de un plan muy agresivo impulsado por su presidente, Estados Unidos de Norteamérica, dejó atrás su recesión para iniciar con un muy leve crecimiento en relación al mismo período del año pasado.

En Europa, los problemas continúan para los países que participan de la Zona Euro por la falta de coordinación de las políticas económicas entre los distintos gobiernos. El efecto fue especialmente grave en España, donde el 20% de su población está en el desempleo. En ese país, la industria inmobiliaria en la cual colaboraban muchos de nuestros compatriotas que migraron a dicho país en busca de mejor suerte de la que tuvieron acá, tendrán un período de más de tres años antes de que inicie su recuperación. Es por esto que varios de ellos han quedado en la desocupación con lo que las remesas enviadas al país se han reducido por segundo año consecutivo.

Los países denominados BRIC (Brasil, Rusia, India y China), quienes han jugado un papel importantísimo en sostener la economía mundial durante el pasado año cuando las economías de primer mundo se caían, gracias a su prospero crecimiento y buen manejo económico, han pasado de ser un 9% de la economía del mundo en 1990 a ser el 24% a finales del 2009.

En nuestros dos principales mercados de exportación Colombia y Perú sus economías han tenido un desempeño aceptable durante el pasado año al considerar el escenario internacional. La economía del Perú creció un 0,7%, la inflación acumulada al final del año fue del 0,25%, la situación del Nuevo Sol fue variable teniendo una devaluación importante que llegó hasta un valor cercano a 3,30 soles por dólar a inicios de año y regresando a un nivel de 2,90 soles por dólar a finales del año pasado. El crecimiento proyectado del PIB este año es del 4% uno de los niveles más altos del mundo.

En el caso de Colombia, los resultados no fueron tan buenos como en Perú, logrando los siguientes indicadores económicos: crecimiento del PIB 0,1%, inflación acumulada al final del año del 1,16%, el peso colombiano llegó a tener un valor a finales del primer trimestre superior a los 2,400 pesos por dólar y terminó en un valor cercano a los 2,000 pesos por dólar. El crecimiento del PIB para el 2010 se proyecta el 2%. La inestabilidad de las monedas de la región afecta permanentemente la situación financiera de las empresas del exterior.

Al iniciar el año 2009 las relaciones políticas entre Ecuador y Colombia eran poco amigables, nuestro presidente recordaba con mucha frecuencia la agresión del Estado Colombiano a nuestra soberanía de Marzo del 2008. Sin embargo al pasar los meses las expresiones de los dos gobernantes fueron bajando de tono y en estos momentos todo parece que en breve tendremos normalizadas las relaciones políticas para beneficio del comercio de los dos países.

El país sigue viviendo un nivel de conflictividad política generalizada, fomentada por el Presidente de la República, quien mantuvo su estrategia de confrontar con la prensa, como fue el caso de Telemazonas que fue suspendido 3 días a finales de año, con las universidades, con los partidos políticos y con todas aquellas personas que no tienen su misma ideología política.

Durante el año pasado el presidente Correa fue reelecto por 4 años adicionales los cuales terminarán en Agosto del 2013; así también se eligieron Diputados Nacionales y Provinciales, Prefectos, Alcaldes, Consejeros y Concejales.

Un hecho muy importante para la economía ecuatoriana fue la recompra de deuda externa que realizó nuestro gobierno al cancelar un valor nominal de \$2,920 millones de dólares con un valor real de \$900 millones de dólares. Si bien es cierto que en el corto plazo esto será beneficioso para el país por la reducción de los intereses a cancelar, en el largo plazo será muy difícil que los inversionistas extranjeros nuevamente confíen en el país. Como respuesta inmediata los créditos de proveedores internacionales a las empresas ecuatorianas se redujeron de manera importante.

En su decidida convicción de aumentar la capacidad de gestión del Poder Ejecutivo el Presidente Correa modificó la conformación del Directorio del Banco Central del Ecuador y con esto pudo controlar las políticas del mismo. Quienes se oponen a la pérdida de independencia de esa entidad temen que la liquidez de la que dispone el Banco Central, sea utilizada por el Gobierno para aumentar el gasto corriente del gobierno. En estos momentos existe discrepancias entre varios analistas de cuál es el valor de la Reserva Monetaria de Libre Disponibilidad ya que la información estadística que debe reportar el Banco Central no está disponible desde Noviembre del 2008.

Con el ánimo de aumentar la capacidad de consumo de los ecuatorianos asalariados, el Gobierno logró pasar por el Congreso Nacional una reforma a la ley que regula los Fondos de Reserva con lo cual hoy en día es potestad del trabajador decidir si recibe mensualmente estos valores o si los deja depositados en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social. Para las empresas que vendemos productos de consumo masivo esto debe aumentar la demanda de forma temporal.

En enero del 2009, el Presidente Correa fiel a su ideología y basado en la necesidad de precautelar los dólares de la economía ecuatoriana, dispuso la imposición de aranceles especiales temporales y/o cupos de importación a casi la totalidad de las partidas arancelarias, con excepción de las aplicables a materias primas. En este caso incluso se afectó a los países miembros de la Comunidad Andina de Naciones. Esta medida será levantada en el transcurso del año 2010. Durante el año 2009, de manera especial y por motivaciones políticas se restringió con mayor severidad el comercio con Colombia.

Los principales indicadores económicos del país durante el año 2009 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 51,106 millones de dólares, el PIB creció 0,98% en el año y llegó a un valor per cápita de 3,649 dólares, la inflación al consumidor llegó al 4,31% al final del año, la inflación al Productor fue el 1,53%, las reservas internacionales de libre disponibilidad se ubicaron en un valor de 3,792 millones de dólares, la balanza comercial al final del año fue negativa en 332 millones de dólares. El desempleo se ha incrementado al 7,9% en relación al año pasado. La deuda externa del Estado fue de 7,364 millones de dólares y la deuda total del país fue de 13,286 millones de dólares.

El precio promedio del crudo ecuatoriano fue de 53 dólares por barril, cifra sustancialmente menor a los 82,99 dólares alcanzado el año 2008. Los depósitos en el sistema financiero alcanzaron una cifra cercana a los 14,000 millones de dólares. Las recaudaciones del Servicio de Rentas Internas llegaron a 6,275 millones de dólares.

La empresa a lo largo de los años se ha desarrollado en medio de acontecimientos políticos, sociales y económicos muy diversos y el año pasado no fue la excepción.

La Junta General de Accionistas se reunió en cuatro ocasiones; el 27 de Marzo en Junta General Ordinario y el 14 y 27 de Octubre y el 18 de Diciembre en Junta General Extraordinaria; la administración dio cumplimiento con las resoluciones de las Juntas 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, el 28 de Mayo y el 19 de Agosto del año 2009.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2009 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 pongan en peligro la estabilidad de la compañía.

Las ventas netas totales, en el 2009, de la compañía alcanzaron la cifra de 78,752,834 representando un incremento del 6,96 % en relación al 2008. Las ventas en territorio ecuatoriano fueron de 46,160,416 dólares que representa un crecimiento de 8,39% comparativamente con respecto al 2008 y las exportaciones crecieron un 5% alcanzando un valor de 32,592,316 dólares.

Las ventas de calzado de lona en Ecuador fueron de 7,992,584 pares en el 2009, un 9,90% más que el 2008, en dólares el crecimiento fue de 24,77% llegando a facturar 25,880,904 dólares.

El nivel de servicio a los pedidos de los clientes fue muy bueno durante todo el año, las ventas perdidas se redujeron en relación al año anterior. El nivel de inventario de esta

línea se redujo en más del 25%, por lo que la rotación del inventario aumentó de manera sustancial.

Siguiendo con la táctica de realizar acuerdos comerciales para fomentar el consumo de calzado de lona en el país, lo cual iniciamos con el acuerdo con Barcelona, el año pasado se comercializó producto bajo la licencia del Chavo del Ocho, para lo cual se contó con los respectivos permisos de Televisa Internacional, dueña de los derechos de propiedad intelectual de los personajes. Durante el año 2010 seguiremos incursionando en este tipo de productos que coadyuvan al refrescamiento de la marca Venus. También se continuó el trabajo con la marca CholoMachine.

VENTAS NETAS TOTALES					
MES	DOLARES				
	2008	VAR %	2009	VAR %	PRESUPUESTO
ENERO	6,979,562	-1.53%	6,872,808	-11.92%	7,802,776
FEBRERO	6,130,858	7.11%	6,566,790	-4.40%	6,868,721
MARZO	5,843,148	19.55%	6,985,233	-15.14%	8,231,070
ABRIL	6,950,836	2.88%	7,150,866	-6.16%	7,620,119
MAYO	5,234,993	16.57%	6,102,247	-11.33%	6,881,828
JUNIO	4,955,549	19.53%	5,923,208	-21.67%	7,561,591
JULIO	7,222,704	12.77%	8,144,895	-7.89%	8,842,253
AGOSTO	5,521,066	8.04%	5,965,204	-18.56%	7,324,833
SEPTIEMBRE	7,117,424	-1.23%	7,030,080	-3.77%	7,305,820
OCTUBRE	6,374,282	-0.12%	6,366,826	-12.27%	7,257,017
NOVIEMBRE	5,276,821	3.06%	5,438,253	-31.08%	7,891,057
DICIEMBRE	6,021,442	3.07%	6,206,424	-14.34%	7,245,698
TOTAL	73,628,684	6.96%	78,752,834	-13.30%	90,832,784

Las ventas de exportación en la línea de lona alcanzaron 5,545,036 pares un 2,96% más que el año pasado. En dólares el crecimiento fue de 4,56% alcanzando el monto de ventas de 17,205,221 dólares. A Colombia se exportaron 4,694,437 pares y a Perú 844,118 pares de zapatos. Durante el año pasado se inicio con el proceso de inyección de calzado de lona en Cali lo cual sin duda significa un gran adelanto en la estrategia de crecimiento del grupo empresarial. Además del crecimiento en los modelos tradicionales, los mercados de exportación fueron el principal destino de las colecciones de calzado de lona

Los productos fabricados con diseños especiales, el año pasado tuvieron un crecimiento del 15,70% al pasar de 2.638.495,33 dólares el año 2008 a 3.052.829,34 dólares el año 2009. La cantidad vendida en pares el año pasado fue de 719,090.

Luego de implementar la estrategia de especialización de las empresas aparadoras de lona es necesario avanzar con la estabilización del flujo de producción de los cortes para garantizar un adecuado abastecimiento al centro de inyección de lona.

Calzado de lona es la sección más compleja de administrar por la variedad de procesos industriales que dispone y porque la mitad de los obreros de toda la empresa están en esta sección. Es por esto que estamos permanentemente buscando mejorar los procesos productivos de esta sección para lo cual sin duda será de mucha utilidad el traspaso de la fábrica al Parque Industrial Ambato durante el segundo semestre del año en curso.

Las ventas de calzado plástico en nuestro país fueron de 1,721,541 pares representando un crecimiento del 2,83% en relación al 2008. El incremento en el monto de ventas en dólares fue del 6,22% llegando a un valor de 7,960,721.

La consolidación del área de planificación de la compañía ha permitido mantener un buen nivel de servicio en esta línea, solamente en el mes de enero y febrero, tuvimos problemas para atender a nuestros clientes ya que concluimos la implementación del proyecto de robotización del área de terminado y empaque de producto lo cual nos afectó temporalmente la efectividad del proceso productivo.

VENTAS NETAS TOTALES ECUADOR					
MES	DOLARES				
	2008	VAR %	2009	VAR %	PRESUPUESTO
Enero	3,826,959	-12.77%	3,338,336	-25.56%	4,484,412
Febrero	3,916,001	10.63%	4,332,351	-0.50%	4,354,189
Marzo	3,393,261	21.69%	4,129,281	-14.09%	4,806,658
Abril	3,960,134	7.57%	4,259,993	-10.94%	4,783,417
Mayo	3,439,756	-10.94%	3,063,522	-28.96%	4,312,670
Junio	3,474,545	-13.04%	3,021,401	-30.00%	4,316,568
Julio	4,625,951	14.67%	5,304,546	1.59%	5,221,391
Agosto	3,735,146	1.04%	3,774,160	-10.79%	4,230,834
Septiembre	3,859,200	9.71%	4,233,842	8.57%	3,899,696
Octubre	3,019,817	25.48%	3,789,376	1.77%	3,723,368
Noviembre	2,513,124	24.64%	3,132,296	-22.40%	4,036,713
Diciembre	2,825,379	33.83%	3,781,313	9.48%	3,453,779
TOTAL	42,589,274	8.39%	46,160,416	-10.58%	51,623,695

Los inventarios consolidados de las tres empresas en esta línea se mantuvieron en niveles adecuados durante el año entero. Durante el segundo trimestre se produjo un traslado anticipado de mercadería de manera importante desde Ecuador a Peru y Colombia, como precaución ante las medidas arancelarias que implementó nuestro país a inicios del año 2009.

Las ventas de exportación en la línea de botas alcanzaron 4,404,432 pares un 3% menos que el año pasado. En dólares el decrecimiento fue de 4,94%, se facturó 14,306,117 dólares durante el año. A Venus Colombiana se exportaron 3,108,877 pares y a Venus Peruana 1,226,930 pares de botas. Es importante resaltar el aumento en ventas al mercado colombiano, cifra que llegó al 14,85%.

Tanto la fábrica de calzado de lona como la de botas plásticas trabajaron en la modalidad de cuatro turnos, descansando unos pocos días durante todo el año.

Durante el año 2009, se incorporaron varias máquinas para garantizar que la totalidad de los compuestos de pvc que se utilizan en la fabricación de botas y calzado de lona sea granulado. En estos momentos estamos terminando las últimas instalaciones de equipos complementarios con lo que lograremos el objetivo planteado a la vez que, ayudaremos a que la eficiencia de las inyectoras de calzado aumenten su productividad. Un proyecto que tenemos pendiente de concretar es la utilización de material reciclado de PVC en los productos que la empresa comercializa.

En la línea de negocio de calzado de cuero se vendió 9,109,286 dólares, tuvimos un aumento del 20,96% en relación al año 2008. Las ventas en pares alcanzaron los 852,246 durante el año 2009 aumentando en 10,79% con respecto al 2008. Esta fábrica es la más estable en todos sus procesos productivos.

VENTAS NETAS EXPORTACIÓN					
MES	DOLARES				
	2008	VAR %	2009	VAR %	PRESUPUESTO
	3,152,603	12.11%	3,534,472	6.51%	3,318,363
	2,214,857	0.88%	2,234,439	-11.14%	2,514,532
	2,449,887	16.57%	2,855,953	-16.60%	3,424,412
	2,990,702	-3.34%	2,890,873	1.91%	2,836,703
	1,795,236	69.27%	3,038,725	18.28%	2,569,158
	1,481,004	95.94%	2,901,807	-10.58%	3,245,023
	2,596,753	9.38%	2,840,349	-21.56%	3,620,863
	1,785,920	22.68%	2,191,045	-29.18%	3,093,999
	3,258,223	-14.18%	2,796,238	-17.91%	3,406,124
	3,354,465	-23.17%	2,577,348	-27.06%	3,533,649
	2,763,697	-16.56%	2,305,956	-40.17%	3,854,344
	3,196,063	-24.12%	2,425,111	-36.05%	3,791,919
TOTAL	31,039,410	5.00%	32,592,316	-16.88%	39,209,089

El crecimiento importante de las ventas tanto en unidades como en dólares se basa en un refrescamiento del portafolio de productos ofrecidos al mercado en todos los segmentos y en el inicio de la exportación de productos a Colombia.

A inicios del segundo trimestre del año 2009, se produjo la separación de la empresa de Patricio Cuesta Vásconez, quien se desempeñó en varios cargos relacionados estrechamente a esta línea de negocios durante más de 15 años, su dedicada colaboración permitió que la comercialización de calzado de cuero tenga una gran importancia para la compañía durante ya varios años. Su decisión de separarse de la empresa se produjo por motivos personales profesionales.

El potencial de crecimiento de esta línea de negocios es muy importante a futuro por lo que estamos invirtiendo en nuevas tecnologías de producción, de manera especial en los procesos de costura y en el desarrollo de nuevos canales de distribución.

Por segundo año consecutivo el inventario de calzado de cuero disminuyó en su número de unidades, habiendo terminado con 239,257 pares. Además la calidad del inventario mejoró sustancialmente y se redujeron los zapatos de baja rotación.

La importación de calzado fue gravada por el Estado Ecuatoriano con un valor de 10 dólares por par más el 35% de arancel decretado a inicios de año por lo que, productos que anteriormente comercializábamos en 12 dólares tuvimos que vender en más de veinte. Esto afectó a esta línea de negocios de manera significativa. De acuerdo a las disposiciones del Comexi, entidad que regula el comercio exterior del país, a partir del mes de junio del presente año se reducirá el valor a pagar de 10 a 6 dólares cada par por lo que las expectativas para los años venideros no son alentadoras para este negocio.

Durante el año pasado se eliminó la oficina comercial de Machala ya que al mejorar los procesos administrativos de la Oficina de Guayaquil, ésta puede retomar el territorio que durante casi tres años atendimos desde Machala. Por otro lado, los primeros días de octubre se cerró la bodega de Quito y actualmente se tiene un sistema similar al utilizado con Cuenca, para el despacho de la mercadería a los clientes.

Adicionalmente, se fortaleció la atención a clientes que manejan formatos de grandes superficies para la comercialización de calzado. A estos clientes en ocasiones se les consigna el producto, sin embargo todos demandan una atención personalizada en la presentación del producto y la forma de entrega de éste.

Este, es el tercer año consecutivo en el que el negocio de Caucho y Eva tiene un desarrollo en sus ventas, muy superior al promedio registrado en los últimos años. En este grupo de marcas se manejan productos genéricos pero también producto bajo marcas registradas como es Dakar. Por decisión del proveedor brasilero el año pasado dejamos de ser distribuidores exclusivos de la marca Amazonas.

Las ventas de productos de Caucho en el año 2009 fueron de 1,977,942 dólares, lo que significa un incremento del 34,35% en relación al año pasado. En esta línea se ha seguido con la venta de los productos tradicionales de la industria de zapatería, a la cual se complementó con los productos terminados importados.

Las ventas de los productos de Eva, durante el año 2009 fue de 2,455,283 dólares, lo que mejora con relación al año 2008, en un valor del 16,97%. Es importante resaltar que cada año avanzamos en la separación administrativa de esta línea de negocio de su similar de Calzado. En estos momentos las áreas comercial, logística y operaciones, son independiente de sus pares de calzado.

La sumatoria de las ventas de sus tres líneas de negocio suman 4,668,877 lo que significa un aumento del 18,52 %. En relación al año 2006, año en el cual se vendió \$ 2,097,148 han aumentado en 122,62% lo que demuestra el importante desarrollo comercial de este negocio.

La cifra de dudoso cobro en el Ecuador alcanza a 174,567 dólares que es un valor pequeño en relación al volumen de comercialización alcanzado durante el año 2009 e inferior al año 2008. Por último en lo referente a las ventas realizados por medio del Call Center, actividad encargada al departamento de servicio al cliente, se alcanzó una

cifra de 9,649,951 dólares durante el año 2009 lo que representa un incremento importante de ventas en los clientes asignado.

Durante el presente año se debe implementar procesos que nos permita eficientizar las actividades de ventas, al sumar esfuerzos del personal de ventas de campo con el personal de ventas telefónicas, por medio de una adecuada coordinación de las actividades de las dos áreas.

Los procesos logísticos de entrega de producto a los clientes han mejorado en estos años y se reflejan en la mejora del indicador de pedidos perfectos en el Ecuador el cual mide tres variables de entrega adecuada: el tiempo, la cantidad y la eficiencia en los procesos administrativos por la emisión de facturas.

En las dos principales líneas de negocio, calzado de lona y botas plásticas, durante todo el año pasado el indicador se mantuvo en valores muy buenos sobre el 80% en promedio. Los contratos de entrega de mercadería en las diferentes ciudades no han tenido dificultades mayores.

El monto de ventas a Venezuela alcanzo los 215,075 dólares cifra que es inferior al valor exportado en el año 2008, año en el cual se vendió un valor de 351,476. A finales del año 2009 el Bolívar Fuerte, moneda de curso legal en Venezuela, sufrió una devaluación de más del 100%. A lo largo del año pasado se concretaron negocios con Uruguay, Chile y Estados Unidos. Durante el 2009 se iniciaron negociaciones con la empresa Río Vinyl de Guatemala, para generar un proyecto conjunto de desarrollo del mercado centroamericano.

El año 2009, la compañía colocó el 41,38% de sus ventas en los mercados internacionales, 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 627 contenedores durante el año 2009, lo que en promedio representa 52 contenedores mensuales.

En marzo del año pasado se separó legalmente al personal del Corporativo, que formaban parte del conjunto de colaboradores de la empresa Plasticaucho, para integrarse a la nómina de Corpocalza. La estructura organizacional comercial de la compañía, sufrió un cambio importante durante el tercer trimestre del año pasado, al dividirse los negocios de calzado con los de caucho y eva. En septiembre renunció el gerente comercial cargo que no será llenado por el momento.

El decremento en el precio del petróleo que ya fue mencionada con anterioridad afectó de manera temporal los costos de fabricación de los productos de la empresa. La Resina de PVC, el DOP, los Cauchos, el EVA entre muchas otras materias primas dependen su producción de insumos fabricadas a partir del petróleo y gas natural.

Las relaciones comerciales con nuestros proveedores locales de telas y cuero, TEIMSA y CURTIDURIA TUNGURAHUA respectivamente, se han llevado de muy buena manera, ya que su servicio se ha estabilizado teniendo un abastecimiento confiable en sus productos. La comunicación permanente con los proveedores estratégicos sin duda es de vital importancia en el largo plazo.

Las solicitudes de devolución de los tributos pagados como aranceles de las materias primas ha funcionado muy bien y la empresa pudo recaudar la cantidad de 210.602,39 dólares a lo largo del año. Durante el 2008 se registró como ingreso extraordinario la cantidad de 314,819 dólares. La reducción se da por la eliminación de aranceles a muchos materiales que la empresa necesita en su operación.

Durante el año 2009 se incorporaron 317 trabajadores a Plasticaucho. Al finalizar el año contamos con 1,711 colaboradores. En el transcurso de los últimos años se han incorporado varios trabajadores con habilidades especiales y en estos momentos contamos ya con 42 colaboradores plenamente involucrados a nuestras actividades cotidianas.

Se concluyó con la instalación del sistema de información SAP en su modulo de Gestión Humana con lo cual se terminó la fase inicial de la implementación de Plan Estratégico de esta área. La incorporación de personal adecuado a la compañía y su desarrollo es la principal responsabilidad del área.

Las relaciones con el Club Plasticaucho son excelentes, la empresa apoya las actividades que éste desarrolla en beneficio de sus socios. Durante el año 2010 la empresa facilitará la transformación del Club Plasticaucho en una Cooperativa de Ahorro y Crédito que brinde mayores servicios a los trabajadores.

El año pasado se consolidó un muy buen equipo de trabajo que es el responsable del análisis financiero de la empresa así como del manejo de la tesorería de la compañía. Este departamento elabora, difunde y da seguimiento de los presupuestos operativos y financieros. Los resultados se resumen en la modernización de los procesos lo que acarrea una mejora en la eficiencia y por consiguiente reducción de los costos de operación.

Durante el año 2009 se cumplió plenamente con los compromisos asumidos en el contrato de uso de las diferentes marcas firmado con la propietaria de estas Umarla. La suma cancelada asciende a 2,436,811 dólares. En el año 2009 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 Colonial, por medio del asesoramiento de CONFIA.

La inversión que la empresa realizó en Hidrotambo en el año 2003 buscando tener costos energéticos menores que le permitan ser más competitivo, simplemente no avanza como quisiéramos. En la actualidad se está ventilando en el Centro de Mediación y Arbitraje de la Cámara de Comercio de Quito el proceso de arbitraje que la empresa Hidrotambo solicitó en contra del Cuerpo de Ingenieros del Ejército. En los demás frentes de trabajo no existieron novedades mayores.

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.

Durante el año 2009, se sustituyó el endeudamiento internacional con créditos de bancos locales. En estos momentos la empresa no tiene deudas bancarias con el exterior.

El nivel de endeudamiento con el sistema financiero nacional de la compañía alcanzó una cifra de 16,488,278 de dólares. La deuda actual tiene una estructura mucho más saludable que hace un año fruto de gestiones realizadas con el Banco Internacional y el Banco de Guayaquil.

Durante el año 2008 se cumplió con las resoluciones de Junta de Accionistas al pagar los dividendos decretados en el mes de Octubre por un valor de 1,561,278,58.

La conciliación tributaria determina la necesidad de entregar a los trabajadores por mandato legal de 15% de participación el valor de 917,417.95 dólares así como también un monto de 1,111,331.06 dólares por impuesto a la renta.

El resultado final a disposición de los señores accionistas previo la separación de la reserva legal es de 4,087,370.63 dólares. Este resultado es superior al año pasado en 2,358,777.24 dólares.

Luego de cumplir con lo dispuesto en la ley sobre la constitución de la Reserva Legal, la administración recomienda destinar la totalidad de los resultados logrados durante al año 2009 a incrementar la Reserva Facultativa.

Con satisfacción se colaboró en el año 2009 con 80,000 dólares a la Fundación Cuesta Holguín, para la implementación de los diversos programas de responsabilidad social que ésta tiene. Estaremos siempre dispuestos a colaborar en los proyectos que la fundación incursione.

Durante el mes de Abril del año 2009 se realizó la auditoria de seguimiento de SGS al sistema de gestión de calidad sin tener No Conformidades. Se presentaron recomendaciones menores las cuales se implantaron de manera inmediata. En el transcurso del mes de Abril del 2010 atenderemos la primera auditoría de seguimiento en este nuevo período. Durante el presente año debemos cambiar de la versión 2000 a la versión 2008 de la norma.

Por recomendación del Directorio de la empresa hemos tenido un acercamiento importante con el gremio de fabricantes de calzado de la provincia y el país fruto de lo cual, se ha logrado establecer un ambiente de colaboración adecuado para buscar el desarrollo de todos quienes estamos en la industria de Calzado a nivel nacional.

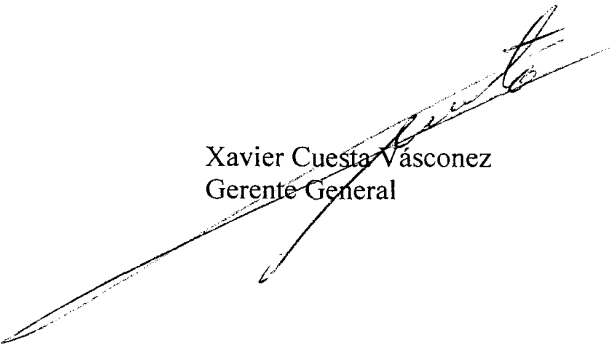
Siguiendo con el proceso de modernización de las instalaciones de la compañía el año pasado se construyó un adecuado espacio para los vestidores de los colaboradores en Catiglata. Se arreglaron los baños de la planta de Lona, Caucho y Cuero e iniciamos los arreglos del edificio principal los cuales terminaran el presente año.

Plasticaucho Industrial S.A. colaboró en todo cuanto estuvo a su alcance en las actividades desarrolladas por el Corporativo y asumió una buena parte de sus gastos de operación. Aprovechamos para agradecer a José Cuesta Vásquez, Gerente Corporativo, por la colaboración en la administración de la empresa en el transcurso de este ejercicio económico.

Luego de muchos años el 2010 será un año sin elecciones de ninguna naturaleza por lo que se espera que sea políticamente más tranquilo en relación a los anteriores. Aspiramos que dicha tranquilidad sea beneficiosa para el desarrollo de las actividades empresariales en nuestro país.

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 2009.


Patricio Cuesta Holguín
Presidente del Directorio


Xavier Cuesta Vascónez
Gerente General

