



## INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN PRESENTADO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. AÑO 2007

Señores Accionistas:

La administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. presenta a ustedes el informe general de actividades del año 2007 para su conocimiento y de esta manera cumplir con lo dispuesto en la Ley de Compañías y el Estatuto Social vigente de la empresa.

El año pasado la economía mundial tuvo un desempeño bueno en términos generales. El crecimiento económico de todas las regiones del mundo fue bastante aceptable, teniendo como promedio mundial un aumento del 5.2 % del PIB; Europa, Norte América y Japón con crecimientos más moderados y acordes con el tamaño de su economía y por otro lado los países emergentes de Latinoamérica y Asia con crecimientos igual de importantes que en los años inmediatos anteriores.

Siempre es importante destacar el desarrollo agresivo de las dos naciones de mayor población mundial, China e India siendo estas las llamadas a ser el motor del crecimiento económico en el mediano plazo al incorporar su gran cantidad de población al consumo de productos y servicios. China alcanzó un crecimiento del 11,4% del PIB. India con un crecimiento del 8,1% PIB.

Un hecho relevante y de importancia en relación de la economía mundial ha sido el comportamiento de la moneda de los Estados Unidos de América. Esta divisa ha sufrido una devaluación significativa, gran mayoría de monedas en el mundo, siendo llamativo su debilitamiento con respecto al Euro, la Libra Esterlina Inglesa, el Yen japonés y la totalidad de las monedas de Centro y Sud América.

El crecimiento de la demanda de petróleo ha superado por mucho la capacidad de oferta de este, por lo que su precio aumentó de manera considerable durante el pasado año. Es así como a inicios del 2007 se cotizaba en 66 US dólares por barril y luego de 12 meses su cotización ha sido de valores cercanos a los 95 US dólares. A inicios del año 2008 su precio sobrepasó la barrera de los 100 dólares y se ha mantenido por sobre de esta ya por algunas semanas. Sin duda que la incertidumbre política en Medio Oriente, Venezuela y Nigeria colaboran para que los precios se mantengan altos.

Este aumento del precio del crudo produjo un aumento en los fletes internacionales en porcentajes superiores al 25 % lo que encareció considerablemente los costos del comercio internacional. A esto se suma la gran demanda de fletes por el aumento del intercambio de mercancías a nivel mundial y el lento aumento en la oferta de frecuencias de buques.

La debilidad del Dólar, moneda que el Ecuador la utiliza por ya más de 8 años, ha generado que los inversionistas a nivel internacional busquen adquirir otros activos para precautelar sus posiciones patrimoniales, es por esto que los metales y las materias primas derivadas de estos aumentaron su precio de manera importante. El



mejor ejemplo es la cotización del oro que sobrepaso el valor de los mil dólares la onza a inicios del 2008, a este se suma el acero, al cobre y demás metales pesados.

La tendencia mundial de cuidado del medio ambiente sumado a los altos costos de los combustibles ha generado una dinámica en la gran mayoría de países para buscar los llamados biocombustibles, que son productos sustitutos a los combustibles derivados del petróleo pero que no generan la contaminación ambiental.

Para la generación de combustible a partir de materiales orgánicos se han suprimido plantaciones de productos tradicionales como el algodón y la soya o en su caso las cosechas de los cultivos en lugar de destinarlos a su objeto tradicional se han utilizado para la fabricación de carburantes como en el caso de la caña de azúcar, todo esto llevando a un aumento de los precios de las materias primas derivadas de los vegetales.

Sin duda alguna la elección del nuevo presidente de los Estados Unidos de América en el mes de noviembre del 2008 será de trascendental importancia en el desarrollo político-económico del mundo por las decisiones que el nuevo mandatario deberá tomar sobre la guerra en Irak y el sistema financiero norteamericano afectado por la crisis hipotecaria.

En lo referente a los países de Sudamérica se produjeron algunos acontecimientos políticos importantes como la elección de un nuevo presidente en Argentina, la pérdida de Hugo Chavez en el referéndum de modificación de la constitución en diciembre del año pasado, el estancamiento del desarrollo de la nueva constitución en Bolivia.

En lo que respecta a nuestros dos principales mercados de exportación Colombia y Perú sus economías han tenido un buen desempeño durante el pasado año. La madurez política con la que el presidente peruano Alan García ha manejado el país ha dado sus frutos con lo que la economía peruana logró alcanzar cifras macroeconómicas muy buenas para el año 2007: crecimiento del PIB 9,0%, inflación acumulada al final del año del 3,9 %, revaluación del nuevo sol en relación al dólar en un 12%, balanza comercial positiva de 8,357 millones. El crecimiento proyectado del PIB este año es del 6,7 %.

En el caso de Colombia, al igual que el Perú, la economía se desempeño de manera pujante y logró los siguientes indicadores económicos: crecimiento del PIB 7,5%, inflación acumulada al final del año del 5,6%, revaluación del peso colombiano en relación al dólar en un 11,9%, reducción de la tasa de desempleo en 3,4% llegando al 9,4%, la tasa de interés referencial del Banco de la República aumentó al 8,9%. El crecimiento del PIB para el 2008 se proyecta en 6,2%

Las cifras económicas tanto de Colombia, como de Perú, son muy buenas y generan la tranquilidad de que la situación política y macroeconómica no cambiará en el mediano plazo, en estos dos países los cuales son el principal destino de las exportaciones de la compañía a través de Venus Colombiana y Venus Peruana.

Es importante mencionar las dificultades diplomáticas que estamos viviendo entre Ecuador y Colombia por motivos de la injustificada incursión del Ejército Colombiano a nuestro territorio para someter a miembros de las FARC. Cabe resaltar que hasta el momento no se ha visto afectado el comercio bilateral.



En el Ecuador se produjeron un sin número de eventos políticos durante el 2007 iniciando con la posesión del nuevo Congreso Nacional y el juramento del Economista Rafael Correa Delgado como Presidente Constitucional de la República a principios de Enero y concluyendo con la aprobación de la Ley de Equidad Tributaria el 29 de Diciembre por la Asamblea Nacional Constituyente.

Las primeras acciones del nuevo gobierno se encaminaron a desprestigiar al Congreso Nacional hasta que fueron destituidos los diputados de la mayoría de oposición por una disputa con el Tribunal Supremo Electoral. Es un sentir general que este acto no estaba apegado a la Constitución que aún está vigente

Por medio de los diputados suplentes de los congresistas destituidos el gobierno tomo la mayoría del Congreso y a través de estos destituyó a varios funcionarios de las entidades públicas y nombró en su reemplazo a funcionarios afines a sus intereses políticos.

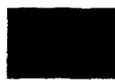
El Presidente Correa en el mes de abril, llamó a elecciones por medio de un Tribunal Supremo Electoral afín a sus intereses, a consulta popular para convocar a una Asamblea Nacional Constituyente, la cual debería elaborar una nueva constitución política la misma que ganó con una mayoría de votos nunca vista en nuestro país. El 75 % de los miembros de la Asamblea pertenecen a los movimientos políticos que apoyaron al presidente en su candidatura presidencial.

La Asamblea, como primera resolución, suspendió las actividades que constitucionalmente venía desempeñando el Congreso Nacional y asumió las facultades de fiscalización y legislación además de la gran responsabilidad de redactar la nueva Carta Política.

A finales del año 2007 y sin el análisis adecuado, medurado y profundo que ameritaba la aprobación de una reforma integral al código tributario y demás leyes complementarias la Asamblea aceptó el mandato del Gobierno y procedió a aprobar con pequeños cambios el proyecto de reformas enviado por el Servicio de Rentas Internas.

Esperamos que la nueva constitución beneficie a todos los habitantes de este país y que no sea necesario modificarla en varios años y de esa manera conseguir uno de los elementos que nos ha faltado para el desarrollo más adecuado de nuestra economía, la estabilidad jurídica.

Los principales indicadores económicos del país durante el año 2007 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 44,490 millones de dólares, el PIB creció 2,65% en el año y llegó a un valor per cápita de 3,270 dólares, la inflación al consumidor llegó al 3,3 % al final del año, la inflación al Productor fue el 18,2 %, las reservas internacionales se ubicaron en un valor de 3,481 millones de dólares, la balanza comercial al final del año fue positiva en 1,300 millones de dólares, la deuda total del Estado fue de 10,480 millones de dólares, el desempleo se redujo al 7,5% (dato de octubre), el precio de crudo ecuatoriano promedio 59,70 dólares por barril cuando el presupuesto esta financiado con un precio del barril de petróleo de 35 dólares, los depósitos en el sistema financiero alcanzaron una cifra cercana a los 10,800 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 dos ocasiones el 23 de Marzo en Junta General Ordinaria y el 1 de Junio en Junta General Extraordinaria; la administración dio cumplimiento con las resoluciones de las dos Juntas de Accionistas. El directorio se reunió en cinco oportunidades para analizar el desarrollo de las actividades de la compañía, estas reuniones fueron el 21 de Marzo, el 1 de Mayo, el 16 de Julio, el 8 de Octubre y el 19 de Octubre.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2007 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 ningún tipo de acciones legales que pongan en peligro la estabilidad de la compañía.

VENTAS NETAS TOTALES					
MES	DOLARES				
	2006	VAR %	2007	VAR %	PRESUPUESTO
	4,708,566	19.18%	5,611,835	1.57%	5,525,204
	4,195,041	7.76%	4,520,715	-5.84%	4,800,982
	5,494,366	5.45%	5,793,940	-8.25%	6,314,677
	4,597,902	12.88%	5,189,898	-14.48%	6,068,427
	4,937,811	27.69%	6,305,109	27.76%	4,935,228
	4,903,506	17.92%	5,782,177	9.53%	5,279,065
	5,165,939	26.90%	6,555,759	10.18%	5,949,942
	5,560,840	8.09%	6,010,460	6.08%	5,665,768
	4,783,369	17.31%	5,611,302	8.29%	5,181,910
	4,187,573	51.34%	6,337,474	30.54%	4,854,868
	4,340,911	36.42%	5,921,850	9.43%	5,411,314
	3,732,336	61.32%	6,021,005	22.67%	4,908,165
<b>TOTAL</b>	<b>56,608,160</b>	<b>23.06%</b>	<b>69,661,524</b>	<b>7.34%</b>	<b>64,895,552</b>

Las ventas netas totales de la compañía alcanzaron en el 2007 la cifra de 69,661,524 representando un incremento del 23,06 % en relación al 2006. Las ventas en territorio ecuatoriano fueron de 39,130,503 dólares que representa un crecimiento de 19,23% comparativamente con respecto al 2006 y las exportaciones crecieron un 28,25% al alcanzar una valor de 30,531,021 dólares.





De acuerdo a la organización del departamento de ventas para atender el mercado ecuatoriano, el grupo de marcas uno que esta conformado por VENUS, VEREDA y TOBAGO es la principal fuente de ingresos de la compañía por medio de sus líneas de negocio de calzado de lona, calzado plástico, calzado de cuero y sandalias

Las ventas de calzado de lona en Ecuador fueron de 7,431,183 pares en el 2007, un 5,13% más que el 2006 lo que representó un incremento en dólares de 9,25 % llegando a facturar 19,998,536 dólares. Los precios de los productos de lona en Ecuador sufrieron un incremento de precios en el mes de mayo para recuperar el margen perdido por el aumento de las materias primas derivadas del petróleo

VENTAS NETAS TOTALES ECUADOR					
MES	DOLARES				
	2006	VAR %	2007	VAR %	PRESUPUESTO
	2,781,770	19.99%	3,337,848	8.88%	3,065,577
	2,534,768	19.47%	3,028,405	9.36%	2,769,297
	3,559,837	5.25%	3,746,831	-0.36%	3,760,354
	2,940,437	18.62%	3,487,847	-1.48%	3,540,166
	2,507,692	37.21%	3,440,682	26.56%	2,718,607
	2,607,607	33.00%	3,468,183	12.48%	3,083,458
	3,046,263	12.33%	3,421,977	-6.54%	3,661,388
	3,399,264	-1.57%	3,345,981	-8.66%	3,663,099
	2,770,664	5.40%	2,920,338	-8.25%	3,182,984
	2,239,353	23.41%	2,763,606	15.54%	2,391,907
	2,300,110	24.48%	2,863,257	3.95%	2,754,419
	2,132,478	55.01%	3,305,547	39.33%	2,372,496
<b>TOTAL</b>	<b>32,820,242</b>	<b>19.23%</b>	<b>39,130,503</b>	<b>5.86%</b>	<b>36,963,752</b>

Durante el año se realizó un esfuerzo especial en la satisfacción de la demanda de los mercados externos e interno por modelos de mayor diseño para los segmentos de niños y adultos, para lograrlo se invirtió en maquinaria especializada de estampado lo que nos permitirá a futuro mejorar el servicio prestado. Además se logro una alianza estratégica con la marca CHOLO MACHINE en Ecuador para fabricarle con su marca productos con diseños proporcionados por ellos.

El nivel de servicio sobre los pedidos de los clientes de calzado de lona fue muy bueno especialmente en el segundo semestre logrando reducir de manera significativo el monto de ventas perdidas. El número de pares en inventario se redujo en 2,314 y terminamos con 986,317 pares. Para lograr una mejora importante en el nivel de servicio a los clientes y además en el manejo de los inventarios generales de la empresa se reforzó el departamento de planificación bajo la supervisión del área Logística donde se concentran las actividades relacionadas a la administración de inventarios, planificación de producción y coordinación de capacidades de planta



Se incorporó una segunda máquina de troquelado semi automático de control numérico para optimizar el consumo de materiales y aumentar la eficiencia del personal. Con esto más del 70 % de los cortes producidos ya están troquelados en este sistema moderno de corte. Para el 2008 debemos aumentar el porcentaje por los beneficios alcanzados en eficiencia y productividad.

A finales de año se incorporaron dos máquinas de origen asiático a la sección de inyección directa al corte de lona. A mediados del año 2007 la fábrica de calzado de lona inicio el trabajo continuo de lunes a domingo.

La administración de planta mejorará el control de esta sección a mediados del 2008 con la una reestructuración del control de piso para facilitar los trámites y permitir una mayor agilidad en la administración de los recursos asignados

Las ventas de calzado plástico en nuestro país fueron de 1,987,998 pares representando un incremento del 20,51% en relación al 2006, el crecimiento en dólares fue del 33,45% al vender 7,921,837. El año pasado la empresa aumentó los precios de esta línea en el mes de mayo para las ventas en Ecuador por el desmesurado incremento de los costos de las materias primas.

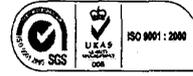
El nivel de servicio a los pedidos de los clientes de esta línea fue muy bueno durante el año pasado, siendo el segundo semestre excelente. Las cifras de venta perdida fue muy pequeñas lo que justifica la creación de área de planificación tanto por el servicio a los clientes como por la mejora en la rentabilidad de la empresa.

Los inventarios en esta línea aumentaron de manera importante al terminar con 511,132 pares, esto como consecuencia de una limitante en la capacidad instalada a inicios de año lo que no permitió tener la flexibilidad suficiente al programar la producción y significó un incremento en los inventarios de baja rotación.

A inicios del año 2007 se produjo una baja en la eficiencia de la planta de calzado plástico lo que ocasionó un abastecimiento deficiente a los mercados de exportación, de manera especial a Colombia. El problema fue resuelto oportunamente y las ventas totales de esta línea sumadas las ventas en Ecuador y las de exportación al final de año crecieron en un 12,56 % en pares.

El aumento de la demanda, los proyectos de expansión y la aplicación de una política conservadora de ampliación de capacidad instalada nos condujo a comprar tres máquinas nuevas de botas de nuestro proveedor estratégico Wintech. Estas máquinas son muy versátiles y tienen muy buenas mejoras en términos de seguridad industrial y electrónica. La fábrica de botas trabajó todo el año bajo la metodología de cuatro turnos.

En el 2007 se efectuó la compra de un nuevo mezclador para compuestos de PVC de procedencia Taiwanesa debido al aumento en la necesidad de material mezclado por la incorporación de nueva maquinaria para atender las demandas de los diferentes mercados. Además se definió como necesario la utilización de material peletizado en los procesos de inyección de plástico por lo que se puso en funcionamiento los extrusores antiguos y se adquirió uno nuevo con una tecnología más avanzada.



En la búsqueda de mantener los márgenes de utilidad individual por producto, la utilización de reciclados de materiales de PVC es el gran reto para los años venideros sin descuidar la calidad y rendimiento de los productos. Para poder llevar adelante este proyecto se concluyó la construcción de la ampliación de la nave de fabricación de Compuestos de PVC.

En el informe del año pasado comentamos el inicio de la colaboración con la Fundación Cuesta Holguin para la recuperación de material de PVC que se adhiere a la media en el momento de la inyección, durante el 2007 se ha trabajado de manera continua teniendo excelentes resultados y colaborando con las labores sociales de nuestra Fundación.

Conjuntamente entre las áreas de diseño, desarrollo y producción se ha logrado entregar al mercado nacional y de exportaciones los productos nuevos que han sido requeridos, siendo estos cambios principalmente modificaciones en los colores de las botas. Además se termino el desarrollo de la bota LA FIERA que es un requerimiento especial de Venus Colombiana; por otro lado se inicio el desarrollo de la bota Minera para satisfacer un nuevo segmento de mercado en los tres mercados principales de la empresa.

En la línea de negocio de calzado de cuero se vendió 7,505,653 dólares un aumento del 5,54% en relación al año 2006. Las ventas en pares alcanzaron los 809,230 pares durante el presente año reduciéndose en 1,24 % con respecto al 2006. La reducción en unidades se debe a la menor comercialización de productos de segunda exclusivamente. Esta línea de negocio ha superado los problemas de calidad que desde hace ya varios años la afectó, en este caso en especial la administración de la planta ha realizado un trabajo muy profesional. El reto en esta línea esta en adaptarse de mejor manera a las necesidades del mercado para fomentar un mayor crecimiento. La información presentada corresponde tanto a la marca Venus como Vereda.

El inventario de calzado de cuero aumento en aproximadamente 60 mil pares y terminamos con 310,540 pares. La calidad del inventario mejoró sustancialmente y se redujeron los zapatos de baja rotación en 45 mil pares de un valor inicial de más de 82 mil pares. El inventario de productos de segunda se redujo totalmente y ahora manejamos inventarios menores a los 250 pares.

Se incorporó nueva maquinaria importada de Brasil para corregir problemas del proceso productivo y además se cumplió con las recomendaciones de asesores especializados en la fabricación de zapatos montados para eliminar por completo el problema de despegue de la capellada con la suela.

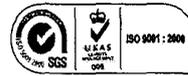
**Hunt**

**Liberty**

**recreo**

**Kinetic**

**Larzo**



La administración de la planta de calzado de cuero tomo a su cargo el proceso de troquelado de los materiales complementarios que utiliza para la fabricación de sus productos con lo que asumió la totalidad de la responsabilidad de la línea de fabricación en análisis.

El grupo de marcas dos que está conformado por Liberty, Kinetic, Recreo, Hunt y Tarrago, aportó en el año 2007 con una facturación de 1,281,497 dólares. En el ejercicio pasado se continuó con la consolidación de un canal de distribución que permita lograr un posicionamiento de las marcas adecuado y los volúmenes de venta requeridos.

No debemos olvidar que la gran competencia de productos importados fabricados en la China o comercializados a través de Panamá son ingresados al país por medio de prácticas de negocio alejadas de las normas establecidas.

Durante el 2007 los productos bajo la marca Kinetic tomaron un protagonismo importante al pasar a ser la marca que más dólares apporto al negocio; la marca Hunt se redefinió su concepto de competir por precio y la estamos utilizando para importar calzado especializado para deportes.



## AMAZONAS

El grupo de marcas tres que lo conforman los productos de las líneas de negocio de Caucho y Eva sean estos fabricados en la empresa o importados tuvo un desarrollo en sus ventas muy superior al promedio registrado en años pasados. Sin duda la estructura comercial independiente y centralizada, la cual está plenamente separada del calzado, es beneficioso para el desarrollo del este negocio. En este grupo de marcas se manejan productos genéricos pero también producto bajo marcas registradas como son Dakar, Fomix y Amazonas.

Las ventas de productos de caucho fueron de 1,247,063 dólares lo que significa un incremento del 12,77% 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 incorporó productos terminados importados de la firma Amazonas de Brasil la cual nos entrega productos complementarios a los fabricados por PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. En la actualidad se está analizando la posibilidad de sustituir parte de la importación del producto brasilero por artículos fabricados en nuestra fábrica. Por otro lado se ha tenido muy buenos resultados con la venta de moquetas marca Dakkar.

En el proceso productivo la línea de Caucho mejoró por medio de la incorporación de maquinaria nueva importada del Asia, en estos momentos toda la línea tiene equipos modernos para sostener el crecimiento futuro en las ventas.

Las ventas de los productos de Eva fueron durante el año 2007 de 1,512,350 dólares lo que mejora al año 2006 en un valor muy bueno del 43,96%. En esta línea se ha incorporado varios productos adicionales al portafolio de productos para satisfacer nuevas necesidades de nuestros clientes.



Es importante resaltar la estrecha colaboración que presta al desarrollo del negocio de caucho y eva el área de laboratorio en la búsqueda de mejoras en los procesos, optimización de formulaciones y desarrollo de productos. Para lograr estos objetivos se ha buscado activamente colaboración en técnicos de reconocida experiencia a nivel mundial.

El gran reto en el negocio de caucho y eva está en la modernización de los procesos productivos para poder satisfacer la demanda nacional e internacional con lo que se podrá potencializar el uso de la maquinaria que se adquirió en los últimos años. El área de terminado y dividido de caucho y eva de manera especial necesita mejorar su eficiencia de trabajo.

Las marcas que conforman el grupo de marcas cuatro son Vizzano, Beirario, Moleca las cuales son representaciones de un fabricante Brasileiro y Coerenza que es marca propia y son productos fabricados en la China.



Durante el 2007 se apertura un canal de distribución mayor en número de clientes para este tipo de productos los cuales demandan una atención especializada al tratarse de tiendas de calzado de un nivel superior al que estábamos atendiendo previamente con las otras marcas que representamos. Esta línea de negocios ya soporta sus propios gastos y a comenzado a aportar a la rentabilidad general de la empresa.

TOTAL IMPORTADOS					
MES	DOLARES				
	2006	VAR %	2007	VAR %	PRESUPUESTO
	31,905	109.43%	66,817	-42.31%	115,820
	56,005	114.15%	119,933	-27.40%	165,201
	40,907	437.27%	219,778	-6.24%	234,393
	32,620	632.80%	239,039	-29.53%	339,213
	108,992	214.60%	342,894	32.09%	259,584
	58,602	225.55%	190,781	-29.30%	269,855
	99,786	227.08%	326,376	-19.98%	407,868
	119,925	65.32%	198,258	-26.76%	270,687
	52,442	634.37%	385,122	7.82%	357,188
	145,090	114.97%	311,892	13.13%	275,695
	262,360	2.41%	268,691	-68.66%	857,452
	178,344	197.05%	529,772	138.59%	222,043
<b>TOTAL</b>	<b>1,186,978</b>	<b>169.54%</b>	<b>3,199,353</b>	<b>-15.25%</b>	<b>3,775,000</b>



Cabe resaltar el monto logrado en ventas en productos que no son producidos por la compañía. El valor en dólares comercializado en productos importados durante el 2007 fue de 3,199,353, lo que representa un 170% más que el año 2006. El gobierno actual modificó los aranceles a la importación de zapatos aumentándolos al 35 % lo que hace aún más difícil competir en estos nuevos segmentos de negocio. Esta importante nueva fuente de ingresos para la compañía le permitió equilibrar la venta en el Ecuador durante los doce meses del año, ya que se producen ventas importantes en meses en los cuales los productos tradicionales no suelen tener buena demanda en nuestro país.

Durante el año pasado se implementó la atención a clientes especiales por medio de las salas de exhibición en las ciudades de Guayaquil, Quito y Santo Domingo; durante el presente año implementaremos en las tres ciudades restantes esto es Cuenca, Ambato y Machala.

Adicionalmente se ha incursionado en la atención a clientes que manejan formatos de grandes superficies para la comercialización de los productos. A estos clientes por lo general se les consigna el producto y demandan una atención personalizada en la presentación del producto y la forma de entrega de este.

Siguiendo el ejemplo de otras empresas ecuatorianas y con una importante proyección a futuro se busca tener una franquicia de tiendas de calzado, para atender a los segmentos medio y medio bajo, que vendan productos principalmente de Plasticaucho Industrial S.A. Para esto fin se creó una estructura administrativa comercial especial. Durante el 2008 se seguirá avanzando en la ejecución de este proyecto.

La cifra de dudoso cobro en el Ecuador alcanza a 190,656 dólares que es un valor pequeño en relación al volumen de comercialización alcanzado durante el año 2007. Por último en lo referente a las ventas de oficina, actividad encargada al departamento de servicio al cliente, se concretaron ventas por 8,674,458 dólares durante el año 2007.

Los costos logísticos de distribución que apoya la promesa de entrega del producto que comercializamos son altos en nuestra empresa por lo que se ha contratado una asesoría especializada en la búsqueda de soluciones acertadas para reducir los costos. Apoyando esta iniciativa se está contratando el servicio de entrega de mercadería en todo el país con excepción de Ambato, en lugar de utilizar vehículos propios como lo realizamos durante varios años.

Los procesos logísticos de entrega de producto a los clientes han venido mejorando paulatinamente en estos años y esto se refleja 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.

Las dos líneas de negocio que se exporta son Calzado de Lona y Calzado Plástico. Las ventas de exportación se realizaron a Colombia, Perú y Venezuela principalmente pero también se concretaron las primeras ventas a Uruguay, Costa Rica, Guatemala y los Estados Unidos de Norteamérica. El valor económico alcanzado en ventas de exportación fue de 30,531,021 dólares lo que representa un 28,35% adicional al 2006.



Las ventas en unidades de calzado de lona a Colombia crecieron en 17,77 % en pares y 23,68% en dólares y en calzado plástico se vendió 4,11 % más en pares lo que significó 22,34% más en dólares, al mercado colombiano no le pudimos atender adecuadamente durante el primer cuatrimestre del 2007 en la línea de calzado plástico. Por su parte las ventas a Perú en calzado de lona crecieron en 26,07 % en pares lo que representa 33,14 % en dólares y en calzado plástico se vendió 1,82 % más en pares lo que significó un aumento importante del 17,02 % en dólares.

VENTAS NETAS EXPORTACIÓN					
MES	DOLARES				
	2006	VAR %	2007	VAR %	PRESUPUESTO
	1,926,796	18.02%	2,273,987	-7.55%	2,459,627
	1,660,273	-10.12%	1,492,310	-26.55%	2,031,685
	1,934,529	5.82%	2,047,109	-19.86%	2,554,323
	1,657,465	2.69%	1,702,052	-32.68%	2,528,261
	2,430,120	17.87%	2,864,427	29.22%	2,216,621
	2,295,899	0.79%	2,313,993	5.39%	2,195,607
	2,119,676	47.84%	3,133,782	36.93%	2,288,555
	2,161,576	23.27%	2,664,479	33.05%	2,002,669
	2,012,705	33.70%	2,690,964	34.62%	1,998,926
	1,948,220	83.44%	3,573,868	45.10%	2,462,961
	2,040,802	49.87%	3,058,592	15.12%	2,656,895
	1,599,858	69.73%	2,715,458	7.09%	2,535,669
<b>TOTAL</b>	<b>23,787,918</b>	<b>28.35%</b>	<b>30,531,021</b>	<b>9.31%</b>	<b>27,931,799</b>

Durante el 2007 se inicio con un proceso de exportaciones recurrente a Venezuela por medio de un cliente distribuidor que anteriormente fue atendido por Venus Colombiana. Durante el año pasado se exporto 308,718 pares de botas lo que significó 1,258,748 dólares. Para poder afianzarnos de manera más adecuada en este nuevo mercado debemos buscar maneras más agresivas de introducción del producto para lo cual tenemos que solventar dificultades en los procesos logísticos y financieros de nuestro cliente.

El año pasado la compañía colocó el 43,82% de sus ventas en los mercados internacionales lo que le genera seguridad ante cualquier modificación de la moneda local ya que gran parte de sus cuentas por cobrar a clientes estarán siempre en moneda dura. Las exportaciones de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. fueron enviadas en 655 contenedores durante el año lo que en promedio representa 55 contenedores mensuales.

El incremento en el precio del petróleo que ya fue mencionada con anterioridad afecta de manera permanente 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 fabricación de insumos fabricadas a partir del petróleo y gas natural.



Como ustedes conocen la empresa cuenta con contratos de provisión de Resina de PVC con PETCO, empresa colombiana que fue comprada por inversionistas mexicanos, por lo que no se presentaron dificultades de abastecimiento en este material y al final del año nos otorgaron un reconocimiento de algo más de 80 mil dólares por las compras realizadas durante el año.

Las relaciones comerciales con nuestro proveedor de telas TEIMSA se han llevado de manera políticamente adecuadas, ya que su servicio en los materiales tradicionales se ha estabilizado y se dejó de tener sobresaltos en su abastecimiento; pero en las telas de colores nuevos se está comprando a Teimsa material crudo y se envía a tinturar a terceros. Cabe recalcar que sería muy difícil para Plasticaucho conseguir las telas tradicionales en los precios y condiciones que Teimsa le proporciona.

Durante el año 2007 el gobierno nacional redujo los aranceles a varias materias primas entre ellas el DOP del 10% al 5%, y la Resina de PVC del 5% al 0% entre otras reducciones favorables. Sin embargo los valores por solicitudes de devolución de los tributos pagados como impuestos a la nacionalización de las materias primas ha funcionado muy bien y la empresa pudo recaudar la cantidad de 195,077.76 dólares a lo largo del año. Durante el 2006 se registró como ingreso extraordinario la cantidad de 439,179.65 dólares.

Para el buen funcionamiento del área de diseño de calzado se traslado su operación a un área con mayores comodidades a las que tenía previamente concentrando su funcionamiento en un solo lugar. En el área de taller de moldes se continuó con la capacitación de su personal por medio de visitas de técnicos a nuestras instalaciones y adicionalmente por la visita de nuestros técnicos a las fábricas de moldes de nuestros proveedores en Italia.

Cabe resaltar la participación positiva como panelista de Diego Cuesta en un congreso realizado en Brasil de la industria de polímeros en la cual se pudo compartir las experiencias de nuestra empresa en la reutilización de materiales vulcanizados.

Las normas nacionales cada vez más exigentes sobre seguridad y salud de los trabajadores más la conciencia misma de la administración en la salvaguarda de la integridad física de los obreros nos llevó a iniciar un proceso muy amplia de implantación del Modelo Ecuador en la empresa el cual es dictado por el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social.

A finales del 2007 se realizó la planificación estratégica en el área de gestión humana para mejorar los procesos técnicos de administración del personal. El desarrollo de los planes de acción ya se inició de manera inmediata y estaremos realizando un trabajo de modernización de esta área en el 2008.

Durante el año 2007 se cumplió plenamente con los compromisos asumidos en el contrato de uso de las diferentes marcas firmado con la propietaria de estas Umarla S.A. La suma cancelada asciende a 2,129,399.08 dólares. Adicionalmente se canceló a Umarla S.A. el valor de 40,000 dólares para compensar los costos de administración de dichas marcas a nivel internacional. Para el año 2008 se negoció el pago del 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 de acuerdo a las recomendaciones emitidas por nuestro Asesor de Seguros, Tecniseguros.

Durante el año en análisis se fundó la empresa Distrishoes S.A. para llevar adelante el proyecto de apertura de tiendas propias para la venta de calzado al consumidor final. Esta empresa abrió cinco puntos de venta durante el segundo semestre del año 2007, dos en Quito, dos en Guayaquil y una en Santa Elena. El año 2007 y el que transcurre 2008 serán de aprendizaje de este nuevo rubro de negocios, tenemos la voluntad de presentar resultados halagadores ya en el año 2009.

En el año 2003 se creó Hidrotambo, con una importante inversión de Plasticaucho Industrial S.A. y Venus S.A., con el objetivo de autogenerar energía eléctrica. Los intereses políticos de varios actores, la inoperancia de las entidades del estado llamadas a colaborar en el desarrollo de este tipo de proyecto trascendental para el desarrollo del país, la falta de seriedad de la institución financiera que previamente aceptó el otorgamiento del crédito y que no cumplió su ofrecimiento y el no cumplimiento del contrato de construcción por parte del Cuerpo de Ingenieros del Ejército han sido algunas de las dificultades que se están solventando con el pasar de los meses. En estos momentos la obra esta semiparalizada pero existe un mejor ambiente de colaboración en las entidades políticas del Gobierno lo que nos permite pensar en un mejor ambiente de trabajo para este 2008.

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.

Las inversiones realizadas durante el año 2007 en edificios, maquinaria y equipo, instalaciones industriales, moldelería, vehículos suman 2,630,016.2 dólares. El mayor monto corresponde a maquinaria y moldes con un valor de 2,264,401 dólares.

Por sugerencia de la administración y luego de la aprobación del Directorio de la empresa se contrataron dos acuerdos de arrendamiento mercantil con el Produbanco a finales del año pasado por un valor de 1,817,174 dólares. El gasto contabilizado durante el año 2007 por estos contratos es de 711,627 dólares y el valor restante se reflejará durante el 2008.

El resultado final a disposición de los señores accionistas previo la separación de la reserva legal es de 2,031,390.57 dólares. Este resultado es superior al año pasado en 358,144.2 dólares y 395,683 dólares inferior en relación al presupuesto.

La conciliación tributaria determina la necesidad de entregar a los trabajadores por mandato legal de 15 % de participación el valor de 478,858.37 dólares así como también un valor de 682,140.22 dólares por impuesto a la renta.

Luego de cumplir con lo dispuesto en la ley sobre la constitución de la Reserva Legal, es la recomendación de esta administración la entrega de 1,000,000 dólares como dividendos a los señores accionistas y el saldo destinarlo a Reserva Facultativa.

Con satisfacción se colaboró en el 2007 con 70,000 dólares a la Fundación Cuesta Holguín para la implementación de los diversos programas de responsabilidad social



que esta tiene. Conocedores de las gestiones realizadas por esta institución solicitaría la colaboración de 85,000 dólares para el año 2008.

Durante el mes de Septiembre se realizó la auditoria de seguimiento de parte de SGS al sistema de gestión de calidad sin tener No Conformidades. Se presentaron recomendaciones menores las cuales se implantaron de manera inmediata. Sin duda el sistema ISO se esta afianzando en la empresa y es una herramienta muy adecuada para el mejoramiento de los procesos internos. En el transcurso del mes de Abril del 2008 atenderemos la primera auditoría de re certificación luego de los primeros tres años de haber logrado la certificación inicial.

Si bien es cierto que los dos hechos que me referiré a continuación se produjeron a inicios del 2008 es de suma importancia que los señores accionistas los conozcan. El primero; la Presidencia de la República convocó a un grupo muy selecto de empresas a una reunión de trabajo en la cual Plasticaucho Industrial fue incluida. En esta reunión se mencionó que las empresas invitadas fueron aquellas que sus trayectorias eran ejemplo a seguir por el resto de la comunidad empresarial. El segundo; la Vicepresidencia de la República entregó una placa de reconocimiento a la compañía por haber contribuido desde hace más de veinte años a la inserción laboral a personal con discapacidades varias. Este acto se desarrollo en Quisapincha, provincia de Tungurahua, en el cual también fue reconocido el trabajo desarrollado por la Fundación Cuesta Holguín. Este hecho en particular fue resaltado en un artículo de la revista América Economía.

A inicios del año 2008 se comenzó la construcción del primer bloque para uso administrativo en el Parque Industrial en el cual se instalarán las oficinas de ventas nacionales, planificación logística, administración de planta, sala de usos múltiples, cocina, comedor, vestidores y bodegas generales.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. colaboró en todo cuanto estuvo a su alcance en las actividades desarrolladas por el Corporativo y asumió la totalidad de sus gastos de operación. Aprovecho para agradecer a la Gerencia Corporativa por la colaboración en la administración de la empresa en el transcurso de este ejercicio económico.

El año 2008 presenta un reto muy importante en la búsqueda de la eficiencia de la planta productiva en todos sus ámbitos, para lo cual debemos tomar decisiones muy creativas y además invertir en la mejora y optimización de los procesos de fabricación.

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 2007.

  
**XAVIER CUESTA VASCONEZ**  
**GERENTE GENERAL**



14

30 ABR 2008