

**INFORME DE LA ADMINISTRACIÓN
PRESENTADO A LA JUNTA DE ACCIONISTAS
PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A.
AÑO 2008**

Señores Accionistas:

La administración de PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. presenta a ustedes el informe general de actividades del año 2008, 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 se desarrollo con normalidad durante los primeros meses hasta el momento en el cual detonó la burbuja hipotecaria en los Estados Unidos de América. En ese momento se desató la mayor crisis financiera vivida en los países desarrollados desde la gran depresión del año 1931.

Los problemas económicos que estamos viviendo en estos momentos tienen su origen varios años atrás cuando se flexibilizaron las leyes que controlan los grupos financieros en las economías más fuertes del mundo. Además, los organismos de control de dichos países no funcionaron adecuadamente.

El gobierno americano al principio, luego los gobiernos europeos de la Zona Euro y al final todos los gobiernos de los países del mundo han tenido que ayudar decididamente a sus respectivas economías para evitar que el problema financiero se convierta rápidamente en un problema de decrecimiento económico y desempleo generalizado.

Cabe resaltar las dificultades políticas que se presentaron entre los países miembros de la Unión Europea para conseguir un acuerdo sobre los planes a seguir para reducir los efectos de la crisis. Esto se dio principalmente por no contar con un líder político unificado para todos los países que tenga la legitimidad necesaria a fin de organizar los esfuerzos de todos sus miembros.

Como consecuencia de los hechos relatados anteriormente la Bolsa de Valores de Nueva York se redujo a la mitad de su valor en apenas 6 meses. La Reserva Federal redujo la tasa de interés en los estados Unidos de manera importante; el banco Central Europeo tomo el mismo camino.

Como consecuencia de la aprensión al riesgo en mercados emergentes, el dólar ha tenido una recuperación de su valor frente a todas las monedas fuertes de mundo con excepción del Yen japonés. El Euro regreso de su record histórico de 1,60 a 1,25 dólares por unidad.

El precio internacional del petróleo llego a su valor máximo en junio del año pasado al acercarse a los 150 dólares por barril. Para finales del 2008 estaba en menos de 40 dólares el barril y con tendencia a seguir bajando. De manera inmediata las materias primas que son derivadas del petróleo tuvieron una curva de precios similar y se redujeron de manera importante.

España, dentro de Europa, es uno de los países más afectados por las dificultades financieras internacionales y de manera especial su sector inmobiliario. Un porcentaje

muy alto de nuestros compatriotas que migraron hacia España durante la última década se ocupan en actividades relacionadas a la construcción de viviendas, por tanto debemos esperar que las remesas de estas personas hacia el Ecuador se reduzcan.

La llegada a la Casa Blanca de Barack Obama, primer presidente de raza negra, en Enero de este año luego de ganar las elecciones en Noviembre del 2008 trae una esperanza para que las condiciones de manejo de la política internacional cambien para beneficio de todos. De manera especial es de esperarse que la actitud bélica que tuvo el ex presidente Bush, a quien muchos entendidos le calificaron como el peor presidente de la historia de dicho país, se termine e iniciemos un período de paz mundial.

Otro evento importante sucedido durante el año pasado fue la realización de los Juegos Olímpicos en Beijing China. Sin duda fueron las mejores de la historia. Fue la ventada al mundo que China necesitaba para demostrar de una vez por todas de todo su potencial, político, económico, cultural y tecnológico. Durante el año pasado China creció 9,5% el PIB y la India el 8,7%. Se espera que estos dos países sean un motor especial en la recuperación económica mundial.

Los países latinoamericanos no son la excepción al momento de analizar los efectos generales de los problemas financieros internacionales. Por décadas nuestra América se ha caracterizado por entregar materias primas básicas a los países desarrollados para que estos los transformen en productos terminados. Es por esta razón que sin duda las dificultades de los países del primer mundo tendrán su efecto en nuestras economías.

Cabe mencionar una expresión que tuvo el presidente brasilero durante los primeros y más graves momento que pasaron las instituciones financieras de los Estados Unidos de América. Luis Ignacio Lula da Silva dijo que no era justo que los países latinoamericanos que estaban actuando con responsabilidad en el manejo de sus economías y finanzas públicas ahora se vean afectados por el "CASINO" que se monto en los Estados Unidos al momento de negociar con hipotecas sub valoradas.

En lo que respecta a nuestros dos principales mercados de exportación Colombia y Perú sus economías han tenido un desempeño aceptable durante el pasado año. El gobierno del Perú manejado por el presidente Alan García logro que su economía crezca el 9,4% PIB, la inflación acumulada al final del año del 6,7%, la situación del nuevo sol fue variable teniendo una revaluación a mediados de año y regresando a su nivel previo a finales del mismo. El crecimiento proyectado del PIB este año es del 5% 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 3%, inflación acumulada al final del año del 7,67%, el peso colombiano llego a tener un valor menor a los 1800 pesos por dólar a mediados de año y terminó en un valor superior a los 2300 pesos por dólar. La inestabilidad de la moneda colombiana sin duda es un gran problema para el manejo de cualquier negocio en dicho país. El crecimiento del PIB para el 2009 se proyecta en 2%

Sin duda el evento que marcará los próximos años las relaciones políticas y económicas entre Colombia y Ecuador, es la incursión militar en territorio ecuatoriano que hizo el ejército colombiano para poder capturar al líder de las FARC, Raúl Reyes. La soberanía

del país fue irrespetada por Colombia y así lo mencionó nuestro presidente de manera repetitiva. Sin embargo al pasar de los días este hecho ha sido utilizado por ambos gobiernos para fines políticos.

De manera inmediata a los acontecimientos sucedidos en el sector de Angostura nuestro presidente fue de visita a varios países latinoamericanos, afines políticamente, para pedir su respaldo, días antes de la reunión de presidentes que se llevo a cabo en República Dominicana. Cita en la cual se logró conciliar de alguna manera las posiciones de ambos países. Sin embargo las relaciones diplomáticas aún están rotas.

El 2008 fue un año de éxitos para el gobierno colombiano en su lucha contra la narco guerrilla ya que fueron capturados o dados de baja varios líderes de las FARC y su Jefe histórico murió por causas naturales. Sin duda el mayor logro fue la liberación de la ex candidata presidencial Ingrid Betancourt luego de una acción militar de inteligencia solo vista en películas.

La política en el Ecuador gira alrededor de lo que nuestro presidente diga o haga. El país siguió viviendo un nivel de conflictividad política generalizada, protagonizada por el Presidente de la República quien mantuvo su estrategia de confrontar con la prensa y sus periodistas, con las universidades, con los partidos políticos, con los líderes de la Iglesia Católica y con todas aquellas personas que están fuera de su espectro ideológico.

La estrategia implementada por Rafael Correa le ha dado resultado ya que su grado de popularidad se mantiene en niveles nunca visto en nuestro país. Durante el año pasado dicha popularidad no bajo del 55% y más bien se mantuvo en niveles superiores al 65% en promedio.

El 2008 inició con grandes expectativas sobre el trabajo a realizarse por la Asamblea Nacional Constituyente. La buena imagen de esta entidad se fue reduciendo al pasar de los meses ya que la ciudadanía asoció sus procedimientos de trabajo a los que tenía el anterior Congreso Nacional.

Al final del período por el cual fue elegida la Asamblea Nacional fue cambiado su presidente Alberto Acosta por Fernando Cordero quien es mas obediente políticamente hablando para con el presidente Correa. Los textos finales de la nueva constitución fueron redactados al apuro y varios asambleístas denunciaron que muchos textos aprobados no fueron discutidos en el pleno de la Asamblea de Montecristi.

Sin embargo a finales de septiembre del año pasado la Nueva Constitución fue aprobada por la mayoría de los ciudadanos ecuatorianos y entro en vigencia luego de pocas semanas. Para poder alinear las leyes secundarias con la constitución fue necesario crear, de entre los miembros de la Asamblea Nacional Constituyente, un ente legislativo, al que se le conoce como Congresillo, para que redacte las leyes mínimas indispensables a fin de que pueda ponerse en funcionamiento la nueva Carta Magna.

Durante el año anterior se terminó el cambio en los miembros de los principales organismos del Estado Ecuatoriano. Es así como se produjo la renovación de los integrantes del Tribunal Constitucional, Tribunal Supremo Electoral, Corte Suprema de Justicia, entre otros. Estas entidades están conformados por personas afines a los intereses políticos de la organización que respalda al gobierno.

Los principales indicadores económicos del país durante el año 2008 fueron: El Producto Interno Bruto llegó a 52,572 millones de dólares, el PIB creció 6,5% en el año y llegó a un valor per cápita de 3,514 dólares, la inflación al consumidor llegó al 8,83 % al final del año, la inflación al Productor fue el 8,28 %, las reservas internacionales de libre disponibilidad se ubicaron en un valor de 4.473 millones de dólares, la balanza comercial al final del año fue positiva en 880 millones de dólares. El desempleo se ha incrementado al 9,5%, aumentando en más de dos puntos porcentuales en relación al año pasado.

La deuda externa total del Estado fue de 10,089 millones de dólares y la deuda pública total fue de 13,735 millones de dólares. A finales del año el Presidente de la República decidió no pagar la deuda externa del país y en estos momentos el Ecuador está en mora con sus acreedores financieros. Esta decisión afectará las líneas de crédito que tienen los bancos nacionales para apoyar el comercio exterior del país.

El precio promedio del crudo ecuatoriano fue de 82,99 dólares por barril, cifra record en la historia petrolera del país. Los depósitos en el sistema financiero alcanzaron una cifra cercana a los 12,500 millones de dólares. Las recaudaciones del Servicio de Rentas Internas llegaron a 6,193 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 tres ocasiones; el 31 de Marzo en Junta General Ordinario y el 30 de Julio y 14 de Noviembre en Junta General Extraordinaria; la administración dio cumplimiento con las resoluciones de las dos Juntas de Accionistas. El directorio se reunió en tres oportunidades para analizar el desarrollo de las actividades de la compañía, estas reuniones fueron el 30 de Enero, el 29 de Mayo y el 17 de Septiembre.

PLASTICAUCHO INDUSTRIAL S.A. cumplió durante el 2008 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 2008, de la compañía alcanzaron la cifra de 73,628,632 representando un incremento del 5,81 % en relación al 2007. Las ventas en territorio ecuatoriano fueron de 42,589,274 dólares que representa un crecimiento de 9,05% comparativamente con respecto al 2007 y las exportaciones crecieron un 1,67% alcanzando un valor de 31,039,410 dólares.

Las ventas de calzado de lona en Ecuador fueron de 7,272,750 pares en el 2008, un 2,13% menos que el 2007, sin embargo en dólares el crecimiento fue de 11,45 % llegando a facturar 22,287,919 dólares. Los precios de los productos de lona en Ecuador sufrieron cuatro incrementos para mantener los márgenes de rentabilidad por el incremento incesante de las materias primas, principalmente las derivadas del petróleo.

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. Fue necesario aumentar el nivel

de inventario de esta línea en algo más de 240 mil pares, a fin de satisfacer de mejor manera a nuestros clientes locales como las necesidades de producto para nuestro cliente en Colombia para sus ventas de inicio de clases.

VENTAS NETAS TOTALES					
MES	DOLARES				
	2007	VAR %	2008	VAR %	PRESUPUESTO
	5,603,733	24.55%	6,979,562	0.89%	6,918,213
	4,511,316	35.90%	6,130,858	-13.52%	7,089,087
	5,780,770	1.08%	5,843,148	-13.39%	6,746,543
	5,193,870	33.83%	6,950,784	-0.77%	7,004,517
	6,281,691	-16.66%	5,234,993	-18.09%	6,390,811
	5,757,413	-13.93%	4,955,549	-25.90%	6,687,415
	6,534,218	10.54%	7,222,704	15.72%	6,241,355
	6,003,942	-8.04%	5,521,066	-14.25%	6,438,659
	5,610,418	26.86%	7,117,424	16.09%	6,131,082
	6,334,999	0.62%	6,374,282	-0.93%	6,433,918
	5,912,257	-10.75%	5,276,821	-17.09%	6,364,710
	6,061,235	-0.66%	6,021,442	-2.30%	6,162,931
TOTAL	69,585,863	5.81%	73,628,632	-6.34%	78,609,238

Durante el año pasado se realizaron acuerdos comerciales para fomentar el consumo de calzado de lona en el país, es así como en el mes de mayo se lanzó al mercado la colección Venus Barcelona la cual nos permitió vender en la primera colección más de 44 mil pares, en estos momentos esta lista la colección junior de Barcelona. También, se continuó el trabajo con la marca CholoMachine.

Por último quisiera resaltar la colaboración de la diseñadora Carolina Jaramillo, lo cual nos permitió estar presente en los principales medios escritos de la capital de la república.

Las ventas de exportación en la línea de lona alcanzaron 5,385,625 pares un 24,73% más que el año pasado. En dólares el crecimiento fue de 33,33% alcanzando el monto de ventas de 16,454,767 dólares. A Colombia se exportaron 4,250,133 pares y a Perú 1,138,236 pares de zapatos. Durante el año pasado se logró eliminar los aranceles al calzado de lona que impuso Perú. Además del crecimiento en los modelos tradicionales, los mercados de exportación fueron el principal destino de las colecciones de calzado de lona.



Fruto de las inversiones hechas en diseño y desarrollo de productos y maquinaria especializada de producción las ventas de los modelos no tradicionales fueron más de 700 mil pares de zapatos.

Se especializó a las empresas que prestan servicio de aparato en la línea de lona para lograr mayores eficiencias y así poder reducir los costos de operación de la compañía. Luego de un proceso que tomó más de cuatro meses se redujo en dos unidades el

número de empresas aparadoras fruto de lo cual el precio que actualmente paga la empresa se redujo en más del 16% que en años anteriores.

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 en permanente mejora de los procedimientos y durante el año pasado se inició la modernización administrativa del proceso productivo de esta área. Este desarrollo terminará en el año 2009.

VENTAS NETAS TOTALES ECUADOR					
MES	DOLARES				
	2007	VAR %	2008	VAR %	PRESUPUESTO
	3,329,746	14.93%	3,826,959	-0.98%	3,864,706
	3,019,006	29.71%	3,916,001	8.85%	3,597,549
	3,733,661	-9.12%	3,393,261	-20.60%	4,273,880
	3,491,818	13.41%	3,960,134	-15.66%	4,695,162
	3,417,263	0.66%	3,439,756	-3.13%	3,551,058
	3,443,420	0.90%	3,474,545	-3.53%	3,601,837
	3,400,436	36.04%	4,625,951	28.82%	3,591,102
	3,339,463	11.85%	3,735,146	4.66%	3,568,809
	2,919,454	32.19%	3,859,200	11.97%	3,446,570
	2,761,132	9.37%	3,019,817	-4.61%	3,165,850
	2,853,665	-11.93%	2,513,124	-19.62%	3,126,431
	3,345,778	-15.55%	2,825,379	-9.91%	3,136,122
TOTAL	39,054,842	9.05%	42,589,274	-2.36%	43,619,076

Las ventas de calzado plástico en nuestro país fueron de 1,674,110 pares representando un decremento del 15,79% en relación al 2007, sin embargo el 2008 se vendió más unidades que el 2006. El decremento en el monto de ventas en dólares fue del 5,40 % tomando en cuenta que durante el año pasado se aumentaron los precios en más de tres veces fruto del incontenible aumento del valor de las materias primas.

La consolidación del área de planificación de la compañía ha permitido mantener un excelente nivel de servicio en esta línea, lo que nos permitió reducir al mínimo el monto de las ventas perdidas de esta línea en nuestro país. Solamente en el mes de noviembre tuvimos problemas para atender a nuestros clientes ya que iniciaron de manera conjunta la temporada de altas ventas de la línea y la implementación del proyecto de robotización del área de terminado y empaque de producto.

Los inventarios en esta línea se redujeron de manera importante en 130,636 pares en Ecuador y en toda la cadena de abastecimiento la reducción fue de 427,492 pares. En la línea de calzado plástico se implemento la Teoría de las Restricciones para el manejo de inventarios en las tres empresas del grupo, los resultados son excelentes. Estos proyectos son liderados por el Corporativo. En estos momentos estamos iniciando la implementación en otras áreas de la empresa.

Como resultado de aplicar esta metodología para mejorar el manejo de los inventarios se redujeron las ventas totales de la empresa en la línea de botas plásticas en 16,42%, es

decir 1,2 millones de pares. Este proyecto ha colaborado de manera importantísima a mejorar el manejo de la liquidez de las diferentes compañías.

Las ventas de exportación en la línea de botas alcanzaron 4,541,342 pares un 16.65% menos que el año pasado. En dólares el decrecimiento fue de 18.09%, se facturó 15,049,037 dólares durante el año. El monto de ventas en dólares se reduce más que en unidades porque la participación porcentual en las ventas de exportación de Perú creció y el precio promedio que se vende a ese país es menor que a Colombia. A Venus Colombiana se exportaron 2,706,902 pares y a Venus Peruana 1,720,895 pares de botas. Es importante resaltar el aumento en ventas del mercado peruana que llegó al 62,18%

VENTAS NETAS EXPORTACIÓN					
MES	DOLARES				
	2007	VAR %	2008	VAR %	PRESUPUESTO
	2,273,987	38.64%	3,152,603	3.25%	3,053,507
	1,492,310	48.42%	2,214,857	-36.57%	3,491,538
	2,047,109	19.68%	2,449,887	-0.92%	2,472,663
	1,702,052	75.71%	2,990,702	29.50%	2,309,354
	2,864,427	-37.33%	1,795,236	-36.78%	2,839,753
	2,313,993	-36.00%	1,481,004	-52.00%	3,085,578
	3,133,782	-17.14%	2,596,753	-2.02%	2,650,253
	2,664,479	-32.97%	1,785,920	-37.77%	2,869,850
	2,690,964	21.08%	3,258,223	21.37%	2,684,512
	3,573,868	-6.14%	3,354,465	2.64%	3,268,068
	3,058,592	-9.64%	2,763,697	-14.66%	3,238,278
	2,715,458	17.70%	3,196,063	5.59%	3,026,809
TOTAL	30,531,021	1.67%	31,039,410	-11.29%	34,990,162

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

En el 2008 se incorporó un extrusor de procedencia China para el proceso de peletizado del compuesto de pvc, los resultados del equipo principal fueron muy buenos. El equipo accesorio de enfriamiento de los gránulos de material no fue el adecuado por lo que se compró posteriormente un equipo de enfriamiento bajo agua que estará listo para su utilización a inicios del segundo trimestre del 2009. Procuraremos granular todos los compuestos utilizados en las diferentes fábricas para finales del 2009.

Para llevar adelante el proyecto de utilización de material reciclado de plástico se constituyó la empresa SEREMPLA la cual será administrada por Santiago Cuesta Miño. Esta sociedad es fruto de una alianza estratégica entre Plasticaucho Industrial como consumidor y el Ingeniero Xavier Ramos como conocedor del proceso de abastecimiento de materiales. La actitud de nuestra empresa será siempre la de colaborar con el mantenimiento del medio ambiente.

En la línea de negocio de calzado de cuero se vendió 7,531,114 dólares, tuvimos un aumento del 0,34% en relación al año 2007. Las ventas en pares alcanzaron los 769,215 durante el presente año reduciéndose en 4.94% con respecto al 2007. Esta fábrica es la

más estable en todos sus procesos productivos, es por esto que genera el menor número de reclamos de calidad de los clientes.

A finales del año pasado se lanzó al mercado una nueva colección de calzado escolar en las tallas junior y adultos la que tuvo una excelente acogida en el mercado por lo que esperamos que el año en curso sea de crecimiento de unidades en esta línea. Este proyecto así como toda la división de calzado de cuero es liderada por Patricio Cuesta Vásconez.

El potencial de crecimiento de esta línea de negocios es muy importante a futuro por lo que tendremos que invertir en nuevas tecnologías de producción y en desarrollo de nuevos canales de distribución.

El inventario de calzado de cuero disminuyó en más de 80 mil pares y terminamos con 245,051 unidades. La calidad del inventario mejoró sustancialmente y se redujeron los zapatos de baja rotación en 40 mil pares de un valor inicial de más de 90 mil pares.

En esta sección se unificó el proceso de terminado al proceso de montaje mejorando el control de la producción y reduciendo el espacio necesario para su funcionamiento. Los niveles de pares fallados se redujeron a niveles inferiores a los aceptables a nivel internacional. La producción e inventario de productos de segunda está controlada.

Durante el 2009 la división de calzado de cuero tomará bajo su control la fabricación de suelas de pvc que actualmente está fabricando caucho y eva. Con esto el nivel de autonomía de la sección aumenta al fabricar la mayoría de sus propias suelas.



El grupo de marcas dos que está conformado por los productos de uso deportivo y casual importados del Asia, aportó en el año 2008 con una facturación de 1,632,793 dólares, con un crecimiento del 27,41%. En el ejercicio pasado se consolidó un canal de distribución mínimo para que sea atractivo en el largo plazo comercializar estos productos. A estos valores debemos sumar la cantidad de 762,243 dólares que fue la cifra vendida en productos importados relacionados con la marca Venus.

De la misma manera los productos importados de Brasil y de China para el segmento femenino tuvo un desenvolvimiento importante logrando un crecimiento en ventas del

33,71% al facturar la cantidad de 1,465,546 dólares en el período de análisis. El monto total facturado en calzado importado durante el año 2008 fue de 3,860,581 dólares con un crecimiento del 29,48%.

Durante el año pasado se terminó la implementación de los Show Rooms en Cuenca y Machala con lo que todas las ciudades disponen de un espacio adecuado para realizar las labores comerciales con los clientes que requieren un acercamiento especial al momento de introducir los nuevos productos.

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 este.

VENTAS NETAS TOTALES IMPORTADOS					
MES	DOLARES				
	2007	VAR %	2008	VAR %	PRESUPUESTO
	55,777	185.96%	159,502	-36.91%	252,808
	112,894	183.98%	320,596	-14.50%	374,986
	179,189	44.47%	258,868	-7.31%	279,291
	195,595	49.31%	292,049	-37.54%	467,554
	269,525	56.72%	422,409	92.52%	219,409
	156,260	39.17%	217,472	-6.24%	231,944
	308,558	25.97%	388,685	8.10%	359,571
	175,690	6.12%	186,434	13.48%	164,286
	337,237	17.40%	395,924	25.86%	314,576
	267,937	38.23%	370,363	-37.28%	590,468
	247,913	35.52%	335,963	-57.61%	792,554
	497,127	-0.74%	493,425	-28.96%	694,534
TOTAL	2,803,702	37.02%	3,841,690	-18.99%	4,741,981

Esta línea de negocio será la más afectada por las medidas adoptadas por el gobierno a inicios del año 2009. Debemos ser conservadores en mantener el canal de distribución para poder aprovecharlo en años venideros cuando el Gobierno nos permita comercializar libremente estos productos. Para compensar lo mencionado anteriormente Plasticaucho Industrial ha iniciado la compra de productos terminados a fabricantes de nuestro país para comercializarlos por medio de nuestros clientes.



AMAZONAS

Este es el segundo año consecutivo en el que el grupo de marcas tres que lo conforman los productos de las líneas de negocio de Caucho y Eva, son fabricados en la empresa o importados, tienen un desarrollo en sus ventas muy superior al promedio registrado en años pasados. En este grupo de marcas se manejan productos genéricos pero también producto bajo marcas registradas como son Dakar y Amazonas.

Las ventas de productos de caucho fueron de 1,474,180 dólares lo que significa un incremento del 24,95% 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 de la firma Amazonas de Brasil.

Las ventas de los productos de Eva, durante el año 2008 fue de 2,103,665 dólares, lo que mejora con relación al año 2007, en un valor muy bueno del 52.76%. Es importante resaltar que desde mediados del año 2008, la administración de esta línea está a cargo de Diego Cuesta Vásquez, cuya responsabilidad es: liderar el desarrollo de nuevos productos, administrar la producción y controlar la calidad de los productos.

Esta línea de negocio necesita tener importantes y sostenidos crecimientos anuales en el volumen de ventas para poder garantizar rendimientos económicos positivos en el largo plazo. La carga de costos fijos que necesita para funcionar es de tal nivel que la operación actual no lo soporta.

Plasticaucho Industrial como parte del grupo de empresa apoyó de manera decidida el desarrollo del proyecto de tiendas Vstore de la empresa Distrishoes. En el largo plazo será muy interesante contar con un negocio de estas características.

La cifra de dudoso cobro en el Ecuador alcanza a 188,422 dólares que es un valor pequeño en relación al volumen de comercialización alcanzado durante el año 2008. Por último en lo referente a las ventas realizadas por medio del Call Center, actividad encargada al departamento de servicio al cliente, se alcanzó una cifra de 11,400,072 dólares durante el año 2008.

En la búsqueda de reducir los costos logísticos de la compañía, se inició el proyecto de consolidación de las operaciones en el menor número de centros posibles, es por esta razón que se vendió el local que la empresa disponía en Cuenca. Con la mitad de esos recursos se construyó la ampliación del Centro de Distribución de Ambato. En el presente año se terminará el proyecto en mención, con lo cual se busca mejorar la atención a los clientes y al mismo tiempo reducir los gastos generales de distribución.

Los procesos logísticos de entrega de producto a los clientes han venido mejorando paulatinamente en estos años y estos 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 el año pasado el indicador pasó de un valor de 66% a finales del 2007 a un valor de 90% a finales del 2008. Los contratos de entrega de mercadería en las diferentes ciudades no han tenido dificultades mayores.

Las ventas a Venezuela se vieron afectadas por las dificultades de nuestro cliente de conseguir los dólares oficiales para poder abrir las cartas de crédito que nuestra empresa le exige. El monto de ventas se redujo a un valor de 351,476. A lo largo del año pasado se concretaron negocios con Guatemala, Uruguay, Chile, Estados Unidos y Costa Rica.

El año 2008, la compañía colocó el 42,16% 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 596 contenedores durante el año lo que en promedio representa 49 contenedores mensuales.

La estructura organizacional de producción de la compañía, sufrió un cambio importante durante el segundo trimestre del año pasado, al pasar de una organización por departamentos especializados a una estructura en la cual cada Gerente se responsabiliza de toda un área de responsabilidad. De esta manera se crearon tres divisiones: Calzado de cuero liderada por Patricio Cuesta Vásconez; Caucho y Eva liderada por Diego Cuesta Vásconez; y, Calzado inyectado liderado por Ivan Alvarez.

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 producción de insumos fabricadas a partir del petróleo y gas natural.

Las relaciones comerciales con nuestro proveedor de telas TEIMSA se han llevado de muy buena manera, ya que su servicio en los materiales tradicionales se ha estabilizado y tenemos un abastecimiento confiable de dichos productos; 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 nos proporciona.

Durante el año 2008 el gobierno nacional redujo los aranceles a varias materias primas entre ellas el DOP del 5% al 0%. 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 314,819.51 dólares a lo largo del año. Durante el 2007 se registró como ingreso extraordinario la cantidad de 195,077 dólares.

Durante el año 2008 se incorporaron 98 trabajadores a Plasticaucho. Al finalizar el año contamos con 1394 colaboradores. La Asamblea Constituyente, aprobó el mandato 8 donde se elimina la tercerización laboral y el trabajo por horas. La empresa nunca contrato personal por medio de tercerizadoras y mejor cambió los contratos por horas a contratos por tiempo parcial.

En septiembre se inició la modernización del sistema de información del área de Gestión Humana, este proyecto estará listo a finales del primer trimestre del 2009, constituye un paso clave para avanzar en la implantación del Plan Estratégico de Recursos Humanos. Las relaciones con el Club Plasticaucho son excelentes, pues, la empresa apoya muchas de las actividades que benefician a sus socios.

El año pasado se conformó un muy buen equipo de trabajo que se responsabilice del análisis financiero de la empresa así como del manejo de la tesorería de la compañía. Este departamento es el responsable de la elaboración, difusión y seguimiento de los presupuestos operativos y financieros.

Las mejoras en los servidores centrales de los sistemas de información integral de las empresas son tan importantes al pasar apenas un par de años, sumados al aumento en la demanda de información interna en el sistema SAP, que generó la necesidad de

incorporar un nuevo equipo de cómputo que facilite el trabajo interno del personal. Durante el año 2009 se terminará la amortización de las licencias e implementación del sistema SAP.

Durante el año 2008 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 2,279,003 dólares. En el año 2008 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, y desde este año, por medio del asesoramiento de CONFIA, empresa del grupo familiar. Se van a presentar diferencias importantes en la negociación de reaseguros, por las dificultades presentadas en la más grande empresa de seguros AIG.

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.

El nivel de endeudamiento con el sistema financiero nacional e internacional de la compañía alcanzó una cifra muy elevada de más de 17 millones de dólares. Durante el año 2009 la administración se empeñará en reducir el nivel de deuda y mejorar su estructura en plazos y tasas para beneficio de la compañía.

Luego de varios años de utilizar los contratos de arrendamiento mercantil como herramienta financiera para fortalecer la empresa el gobierno dispuso nuevas normas que regulan estos acuerdos con las entidades del estado por lo que el año 2008 fue el último en el que utilizamos esta figura financiera.

Durante el año 2008 se cumplió con las resoluciones de Junta de Accionistas al pagar los dividendos decretados en el mes de Marzo por un valor de 1,000,000 y los dividendos decretados en el mes de Noviembre por un monto de 3,525,000 dólares. El valor total de dividendos pagados durante el año fue de 4,525,000 dólares.

La conciliación tributaria determina la necesidad de entregar a los trabajadores por mandato legal de 15 % de participación el valor de 383,903.46 dólares así como también un monto de 446,859.53 dólares por impuesto a la renta.

El resultado final a disposición de los señores accionistas previo la separación de la reserva legal es de 1,728,593.39 dólares. Este resultado es inferior al año pasado en 209,541 dólares y 1,052,650.28 dólares inferior en relación al presupuesto.

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 2008 a incrementar la Reserva Facultativa.

Con satisfacción se colaboró en el 2008 con 85,000 dólares a la Fundación Cuesta Holguín para la implementación de los diversos programas de responsabilidad social que esta tiene. La compañía estará siempre dispuesta a colaborar en los proyectos que la fundación incurse.

Durante el mes de Abril del año 2008 se realizó la primera auditoria de re certificación 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. En el transcurso del mes de Abril del 2009 atenderemos la primera auditoría de seguimiento en este nuevo período.

Durante el 2008 la empresa fue objeto de un homenaje del señor Vicepresidente de la República por haber insertado laboralmente a varias personas con habilidades diferentes a los procesos productivos de la compañía, procedimiento que lo hemos venido ejecutando desde hace muchos años y sin que sea obligación legal.

Desde el primer día de trabajo del año 2009 la administración central de la empresa esta laborando en las nuevas y funcionales oficinas del Parque Industrial Ambato, bloque en el cual también funcionan los modernos espacios de cocina, comedor y vestidores para los trabajadores.

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. Durante el presente año iniciará las operaciones CORPOCALZA, organización creada para que desarrolle las actividades de este importante ente administrativo del grupo de empresas al cual pertenece nuestra compañía. 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.

El presente año, se nos presenta como reto principal el manejo adecuado de la liquidez de la empresa tomando en cuenta el nivel de endeudamiento que tiene la compañía y la actitud conservadora que tienen los bancos locales al momento. Se procurará reducir al máximo la exposición de la compañía a monedas extranjeras. Es por esto que durante el 2009 se invertirá en lo estrictamente necesario para el desarrollo adecuado de la empresa.

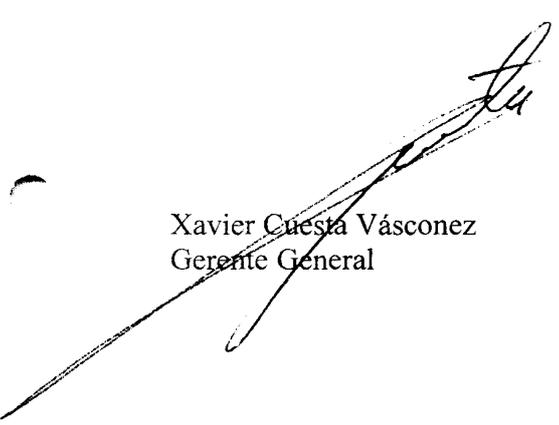
A finales del mes de enero del 2009 el gobierno ecuatoriano reguló el comercio internacional del país por medio de restricciones a las importaciones. El sector calzado, en el que se desarrolla la compañía, fue afectado por la imposición de 10 dólares de arancel por cada par de zapatos que ingresa al Ecuador. Esta medida impactará en las actividades que desarrolla Plasticaucho Industrial durante el año que estará en vigencia.

2009 es un año de elecciones generales en el país. Será un año en el cual se clarifique el rumbo político-económico que tome el Ecuador. La empresa se tiene que preparar desde

ya a los acontecimientos y realidades que vendrán en el futuro apoyándose en la eficiencia, creatividad y productividad de su personal

Hoy día termina el período por el cual fue elegida esta administración. Ustedes señores accionistas sabrán reconocer los aciertos y dispensar los errores. Todas las decisiones fueron tomadas buscando el engrandecimiento de la empresa en todos sus aspectos. Si ustedes lo consideran adecuado seguiremos trabajando con la misma decisión y esfuerzo en un nuevo período estatutario.

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 2008.



Xavier Cuesta Vásconez
Gerente General

