

INFORME ANUAL DE LA GERENCIA GENERAL A LA JUNTA DE SOCIOS DE INDECAUCHO CIA. LTDA.

De conformidad con lo establecido en la ley de Compañías y en los Reglamentos Internos de **Inde Caucho Cía. Ltda.**, presentamos a ustedes los resultados de nuestra gestión durante el periodo comprendido entre Enero y Diciembre de 2012. Este informe incluye la evolución de las diversas actividades de nuestra empresa, en las áreas agrícola, industrial, Financiera y comercial nacional e internacional.

A. ANTECEDENTES:

El año 2012 fue un año muy importante en el cumplimiento de los objetivos planteados en las distintas actividades de la compañía, pero es muy importante destacar que fue un año inmensamente complejo en lo referente al incremento del precio a nivel mundial de nuestra materia prima principal, el caucho natural.

Nuestra empresa ha emprendido desde hace varios años el desarrollo de plantaciones de caucho propias, y hemos apoyado a otros empresarios caucheros en nuestro país, con miras a poder sustentar el crecimiento regional que hemos proyectado. Sin duda esta decisión ha generado un crecimiento en la actividad cauchera ecuatoriana, haciendo que nuestra empresa sea en la actualidad, la principal impulsadora de esta actividad en nuestro país.

Si bien el abastecimiento propio es muy representativo, es decir, equivalente a un 40%, para la fabricación de nuestros productos principales, *guantes y ligas de caucho*, aún adquirimos el 60% de la materia prima requerida a otros proveedores locales.

Dado que durante los últimos años el precio del látex a nivel internacional tuvo un importante incremento, se destinó gran parte de la producción nacional a la exportación como materia prima, lo que hizo que nuestro abastecimiento regular disminuya. Esto fue compensado en gran medida por el stock estratégico que manejamos que nos permitió operar con normalidad.

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

A. OBJETIVOS AGRICOLAS

Hemos destinado una cantidad importante de recursos para el desarrollo de plantaciones en el Ecuador, ya sean propias como de terceros. A través de la integración hemos desarrollado viveros comerciales y para autoabastecimiento, y siembra de plantaciones.

Hace varios años nos propusimos como objetivo llegar a sembrar 500 hectáreas de caucho, con las variedades más productivas y resistentes. Con la acertada gestión del gerente de Operaciones Agroindustriales, quien en coordinación con los directivos de la Asociación de Cauchicultores Hevea (ASONHEV), se han contactado con los técnicos de mayor experiencia a nivel mundial en el desarrollo del caucho para que nos asesoren en un manejo adecuado, no solamente hemos logrado sembrar las 500 hectáreas, sino que también, tenemos las mejores plantaciones.

B. OBJETIVOS AGRO INDUSTRIALES

Siempre animados con integrar nuestros procesos, en el año 2012 incrementamos las operaciones de las plantas de procesamiento de látex y caucho, que son en la actualidad las más modernas de la región.

Debido al incremento de los precios del caucho y látex de caucho a nivel mundial, existió una fuerte competencia local para la captación de materia prima, principalmente para exportación, haciendo que el abastecimiento hacia nosotros disminuya, y en consecuencia las operaciones de procesamiento de nuestras plantas tengan una baja importante.

Centro Comercial Mariposa S.A.
y Pasaje "A"
Tel: +593-29 298 10748
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



Inde-caucho

Cosa distinta sucedió en el segundo semestre, pues el precio internacional del caucho y látex de caucho, tuvo una recaída hasta los niveles que se ha mantenido en los últimos años, haciendo que los exportadores de materia prima pierdan competitividad en el exterior, permitiendo que los productores de materia prima vean nuevamente a Inde-caucho, como la mejor alternativa. En el segundo semestre trabajamos normalmente, y pudimos nivelarnos nuevamente hasta llegar al stock estratégico planteado.

C. OBJETIVOS INDUSTRIALES

Debido al alto posicionamiento alcanzado por nuestra marca de guantes Master a nivel nacional, y tomando en cuenta que en los últimos años hemos desarrollado una estructura comercial de gran eficiencia, que nos ha permitido duplicar facturación cada 4 años, por decisión del directorio, decidimos iniciar la fabricación y transformación de productos de limpieza comercializados bajo la marca **MASTERBRILL**.

Actualmente hemos instalado una planta que cumple con las normas de seguridad, que es operada por 12 personas. Durante este año hemos llegado a producir un promedio de **120.000** unidades mensuales, es decir aproximadamente **1'400.000** unidades anuales. Según nuestras proyecciones para el año 2.013 lograremos duplicar estos volúmenes.

En lo que respecta a la **producción de ligas**, el año 2.012 fue muy bueno, pues tuvimos un incremento en la producción total del **15.85%** con respecto al año 2.011. Esto se debió en gran medida al incremento de la cobertura por parte de nuestros distribuidores a nivel nacional, a la incorporación de otros nuevos, particularmente para el sector florícola y de papelerías; de igual manera, por el crecimiento de las exportaciones regionales para papelerías y esparragueras.

Durante el primer semestre el volumen de fabricación de guantes se mantuvo con normalidad, pero en el segundo semestre tuvo una baja debido a una decisión de contrarrestar una baja importante en la demanda de estos productos a nivel nacional.

D. OBJETIVOS DE SEGURIDAD

Hemos contratado a un Técnico en Seguridad y Salud Ocupacional, con quien hemos implementado exitosamente el reglamento de seguridad y salud ocupacional, y estamos en proceso implementación del sistema SART. Hemos realizado los levantamientos de todos los procesos en las distintas ubicaciones de Inde-caucho y los potenciales riesgos que puede tener nuestro personal, y con que planes podremos contrarrestarlos. De igual manera, se han diseñado los planes de evacuación en caso de emergencias, para garantizar su seguridad.

Se han realizado charlas de capacitación para mejorar el conocimiento de nuestro personal en primeros auxilios, de manejo de incendios y en seguridad.

E. OBJETIVOS COMERCIALES

Dada la cobertura y el posicionamiento de nuestra marca de guantes Master, y a la actitud tan positiva de los consumidores hacia nuestros productos, y a una estructura de distribución muy bien organizada a nivel nacional, hemos logrado que el lanzamiento de nuestra línea de productos de limpieza Masterbrill haya obtenido gran aceptación en el Ecuador. Hemos incorporado a nuestra línea cerca de 35 productos de limpieza, lo que nos convierte en la empresa que ha lanzado exitosamente la mayor cantidad de este tipo de productos en tan corto tiempo a nivel nacional. Esta línea de productos está codificada actualmente en las principales cadenas de autoservicio a nivel nacional, en las que hemos obtenido un importante incremento de los espacios de exhibición. Esto sumado a la gran labor realizada por nuestro equipo comercial a nivel nacional y a nuestros distribuidores, ha permitido que tengamos un importante crecimiento en ventas durante este año.

De igual forma, otros factores importantes como lo son la seriedad, competitividad en precios y calidad, han hecho que por segunda ocasión Inde-caucho sea reconocida por **Corporación Favorita**, como el **Mejor proveedor de Aseo y limpieza del 2.012**.

Calle García Moreno S/N
y Pasaje "A"
Tel: 095-21 202 07 88
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



Inde Caucho

Adicionalmente, hemos iniciado la exportación de nuestros productos Masterbrill al mercado peruano. Estos productos han captado la atención de distintos distribuidores en ese país, lo que hará que nuestras ventas sigan aumentando.

Durante este año hicimos un análisis de posicionamiento de las distintas marcas de guantes y de productos de limpieza a nivel nacional, y pudimos ver que guantes Master tiene un posicionamiento superior al 53% a nivel nacional, mientras que los productos de limpieza Masterbrill, han logrado el tercer lugar. Esto quiere decir que existe una alta probabilidad que los usuarios finales que adquieren estos productos, escojan productos Master y Masterbrill principalmente por calidad, duración y competitividad en precios.

Por otro lado, a pesar que el mercado floricultor ecuatoriano no ha incrementado mayormente las hectáreas sembradas, con el compromiso de nuestros distribuidores, y la incorporación de otros más, hemos incrementado las ventas de ligas en el mercado ecuatoriano. El 66% de las ventas de ligas se hicieron en Ecuador, mientras que el 34% se hicieron a través de exportaciones. Las ventas totales de ligas durante el año 2012 crecieron en un 10.4% con respecto al año 2011.

Las ventas totales de Inde Caucho en el año 2012 tuvieron un incremento de aproximadamente un 6% con respecto al año anterior.

En lo que respecta a la proyección de Inde Caucho a nivel mundial, hemos registrado con éxito nuestras marcas en varios países de la región como lo son Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia, Chile, México, España y Guatemala.

OBJETIVOS FINANCIEROS:

Dando cumplimiento a la normativa legal vigente, el equipo financiero y contable ha terminado exitosamente la transición de las normas NEC (Normas ecuatorianas de Contabilidad) a las **Normas Internacionales de Información Financiera NIIFs**, que tienen como objetivo principal el transparentar la situación de las empresas y adecuarlas a la normativa internacional.

Para ello, contratamos asesores NIIF quienes nos guiaron durante el proceso, pero con el compromiso del personal encargado, presentamos oportunamente el balance del año 2012 bajo NIIF.

1.4 SITUACION FINANCIERA:

Las ventas totales de Inde Caucho durante el año 2012 fueron de **USD. 11'917.392.35**, dando como resultado final del ejercicio una utilidad antes de impuestos y reservas de **USD. 1'376.727**. Si comparamos estas ventas con las del año 2011, que alcanzaron un valor de **USD. 10'989.178,19** podremos ver que existe un incremento en las ventas del **7.8%**.

	2.011	2.012	VARIACION	%
ACTIVOS CORRIENTES	5,528,979.00	6,605,434.00	1,076,455.00	19.47%
PASIVOS CORRIENTES	1,645,616.00	2,080,069.00	434,453.00	26.40%
PATRIMONIO	4,642,898.00	5,605,534.00	962,636.00	20.73%
UTILIDAD AJR.	1,452,040.00	1,376,727.00	-75,313.00	-5.19%

INDICES FINANCIEROS

INDICE DE LIQUIDEZ

ACTIVO CORRIENTE	5,528,979	6,605,434
PASIVO CORRIENTE	1,645,616	2,080,069
INDICE DE LIQUIDEZ	3.36	3.18

PRUEBA ACIDA

ACTIVO CORRIENTE	5,528,979	5,605,434
INVENTARIOS	2,502,837	3,271,907
(DIFERENCIA)	3,026,142	3,333,527
PASIVO CORRIENTE	1,645,616	2,080,069
PRUEBA ACIDA	1.84	1.60

Calle García Moreno S/N
v. Pasaje "A"
Ind. (BQ 2) P.O. Box
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



Inde Caucho

Hemos tenido una baja en la liquidez de la compañía, y esto se debe principalmente al aumento que tuvimos en los inventarios de materia prima, los mismos que para Diciembre de 2.011 habían bajado considerablemente. De igual manera tuvimos un incremento en el inventario de producto terminado.

CAPITAL DE TRABAJO

ACTIVO CORRIENTE	5,528,979	6,605,434
PASIVO CORRIENTE	1,645,616	2,080,069
CAPITAL DE TRABAJO	3,883,363	4,525,365

INDICE DE ENDEUDAMIENTO

PASIVO TOTAL	5,058,728	6,589,638
PATRIMONIO	4,642,898	5,605,534
INDICE DE ENDEUDAMIENTO	1.09	1.18

R.O.E.

UTILIDAD NETA	1,012,034	885,745
PATRIMONIO	4,642,898	5,605,534
R.O.E.	21.80%	15.80%

Hemos tenido además, un excelente manejo de cartera, pues tenemos niveles mínimos (1,3%) de cartera incobrable. El periodo medio de cobro es de 75 días.

1.5 DE LAS UTILIDADES:

Por decisión de la junta de socios, y con miras a fortalecer la situación financiera de la compañía, se ha tomado la decisión de no repartirse las utilidades generadas durante este ejercicio, al igual que en ejercicios anteriores.

Por otro lado, se ha decidido reinvertir **USD. 150.000** de las utilidades generadas en el 2.012, en maquinaria destinada a aumentar la producción de las plantas de guantes, ligas y productos de limpieza tanto para venta local, como para el desarrollo de las operaciones comerciales de Inde Caucho en el exterior.

1.6 DE LOS DERECHO DE AUTOR Y PROPIEDAD INTELECTUAL.

Dentro de la reinversión realizada, se ha adquirido legalmente un nuevo sistema informático, a la empresa **ADS SOFTWARE**, que ha permitido integrar a toda la empresa en las distintas regiones de nuestro país, facilitando el control y el desempeño del personal en cada una de sus actividades.

Es todo lo que puedo certificar sobre mis gestiones y de mi equipo de trabajo durante el año 2.012, por lo que estaré a sus órdenes en caso que requieran cualquier información adicional.

Atentamente,

Alfredo Pino Moreno
GERENTE GENERAL

Caño García Moreno S/A
y Pasaje "A"
Tel: (093-2) 282 0758
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador

MASTER