

Quito, 27 de Abril de 2.015

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 **IndeCAUCHO Cía. Ltda.**, presentamos a ustedes los resultados de nuestra gestión durante el periodo comprendido entre Enero y Diciembre de 2.014. Este informe incluye la evolución de las diversas actividades de nuestra empresa, en las áreas agrícola, industrial, Administrativa, Financiera, Comercial y Marketing a nivel nacional e internacional.

A. ANTECEDENTES:

El año 2.014 ha sido un año muy importante dentro de nuestra compañía, porque los integrantes de todas las áreas de nuestra organización, hemos trabajado muy duro y logrado transmitir a nuestros equipos de trabajo, la importancia de trabajar con altos niveles de eficiencia y productividad. Nos hemos auto impuesto retos cada vez más altos, pues estamos dejando de compararnos con las empresas fabricantes de guantes, ligas y productos de limpieza regionales, para elevarlo y compararnos con estándares de los mayores exponentes internacionales.

Siempre atentos a como satisfacer los requerimientos de nuestros clientes, pues son quienes sustentan nuestro crecimiento, hemos receptado sus comentarios y observaciones hacia nuestros productos y buscado maneras objetivas de recabar dicha información. Para ello, hemos contratado estudios de mercado y hecho investigaciones que nos permitan ir delineando que es lo que esperan los clientes de nuestros productos y que tienen los de nuestros competidores que debemos tomar en cuenta para incorporarlos a los nuestros.

Esto nos llevó a buscar y montar un laboratorio de control de calidad con los mejores equipos de medición, equivalente a los que tienen las empresas más grandes de nuestra actividad a nivel mundial, único en su clase en Sudamérica. Este laboratorio no solo nos ha permitido obtener información muy valiosa para mejorar los atributos de nuestros productos y hacerlos más apetecidos regionalmente, sino que además nos arrojan información que nos permitirá obtener certificaciones de calidad de producto como el sello de la comunidad Europea CE.

Hemos buscado además una nueva agencia de publicidad que nos ayude con un servicio integral para definir cuáles son las nuevas tendencias mundiales de desarrollo de empaques, definir los atributos que esperan los usuarios de nuestros productos y como comunicarlos.

Durante el año 2.014, hemos también desarrollado formulaciones para varios tipos de guantes, que nos permitirán reemplazar las importaciones de productos de iguales características por fabricación local. Estos productos no solo tienen importantes niveles de venta en Ecuador, sino regional.

En lo que respecta a ligas, hemos incorporado distintas materias primas a nuestro proceso productivo que hacen que nuestros productos sean comparables a los de las fábricas más importantes de fabricación de este producto. Esto ha contribuido en consolidar nuestro liderazgo en Ecuador y abre grandes posibilidades de negocios en países como Chile y Perú en los mercados papelerero y agroindustrial.

Para alcanzar el crecimiento proyectado para el futuro, año a año entran a producción aproximadamente 50 has. de árboles de caucho de nuestras haciendas. 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


Calle García Moreno S/N
y Pasaje "A"
Telf: (593-2) 244 3240
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



otros proveedores locales. Nuestras plantaciones continuaran siendo un aporte importante de materia prima en los años subsiguientes.

1.1 CUMPLIMIENTO DE OBJETIVOS

A. OBJETIVOS AGRICOLAS

En Inde Caucho estamos convencidos de la importancia del desarrollo de la actividad cauchera en el Ecuador, y del potencial que tienen para hacer que nuestro país se convierta en un productor importante a nivel regional.

Hemos continuado con destinar recursos económicos y tecnológicos para el desarrollo de las mejores plantaciones de América, ya sean propias como de terceros. Dentro de las actividades realizadas por el equipo Agrícola, se ha continuado con el desarrollo en el jardín clonal, de las variedades de caucho de mayor productividad, resistentes al hongo **Microcyclus Hulei**. Dado el manejo impecable de estas variedades de prueba, los representantes del CIRAD, nos autorizaron a sembrar en la zona más húmeda de nuestra hacienda, aproximadamente 15 has. para ver el desenvolvimiento de estas variedades en campo.

Durante este año los técnicos del CIRAD, hicieron además un muestreo micro satelital, en donde se pretendía identificar el nivel de pureza de los clones existentes en cada una de las partes del jardín clonal. Dado el manejo profesional de todo el equipo, el resultado arrojó que las variedades probadas en cada una de las áreas asignadas del jardín clonal, tienen una pureza del 100%, es decir ninguna de las variedades probadas fue erróneamente ubicada en un área del jardín que no correspondía.

B. OBJETIVOS AGRO INDUSTRIALES

Durante el 2014 se desarrolló un sistema de procesamiento del suero de caucho, proveniente del proceso de concentración de látex. Dicho suero es llevado por gravedad a un invernadero con seis camas de fibra de palma africana, en donde se le coloca un caldo de cultivo de bacterias que degradan los residuos de caucho del suero acuoso. Conjuntamente con la fibra de palma africana, forman un abono natural que posteriormente es reincorporado a las plantaciones para devolverle al suelo parte de los nutrientes utilizados por los árboles en el desarrollo de las plantaciones. Este proceso es cero efluentes, pues la totalidad del suero acuoso desaparece y no se infiltra al suelo, ni se descarga a los sistemas hídricos.

Adicionalmente, se han contratado asesores ambientales con quienes se han revisado todos los procesos. Junto al compromiso y dedicación del equipo de trabajo, hemos logrado un avance del 90% en la obtención de los permisos Ambientales.

C. OBJETIVOS INDUSTRIALES

Hemos tenido un incremento en la demanda de guantes a nivel nacional y en Perú, y es por esta razón que hemos decidido incrementar la producción. Actualmente, estamos trabajando en las cuatro líneas de producción en tres turnos de 8 horas. Adicionalmente, en el segundo semestre hicimos un cambio en el túnel de vulcanización continua, en el que una computadora controla el tiempo de permanencia de los guantes en el horno, de tal manera que podemos aumentar la productividad de las plantas de fabricación y obtener productos terminados altamente estandarizados. El Subgerente de Producción y logística, hizo un levantamiento de los tiempos de permanencia de los moldes en los procesos de coagulado, inmersión y vulcanización, para determinar dónde están los cuellos de botella, para corregirlos, y estimar la producción esperada de acuerdo al mix de productos requeridos. Este cambio ha permitido que podamos establecer objetivos de producción y compararlos con la producción real. Actualmente, este cambio nos permitió lograr un 91% de cumplimiento del objetivo anual.



Calle García Moreno S/N
y Pasaje "A"
Telf: (593-2) 244 3240
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



Inde Caucho

Con la idea de tener análisis técnicos de desempeño de nuestros productos, montamos un laboratorio de control de calidad que cuenta con cuatro equipos para medir distintas características como abrasión, pinchazo, corte y desgarró. Estos cuatro parámetros son requisitos para poder certificar los guantes con la norma de la comunidad Europea CE para riesgos mecánicos. Contamos también con viscosímetro, medidor de ph, y otras pruebas adicionales para mantener un control adecuado de las mezclas antes y durante el proceso, permitiéndonos estar dentro de los parámetros establecidos por la gerencia técnica. Este laboratorio de control de calidad nos ha permitido hacer **bench marking** con guantes de nuestros competidores a nivel regional, y hemos podido demostrar objetivamente, que los guantes fabricados por Inde Caucho son los mejores de Sudamérica.

Después de los cambios que hicimos, a partir de asistir al Congreso Latinoamericano de Tecnología del caucho, Nuestro departamento de investigación y desarrollo, logro además desarrollar una nueva formulación de ligas que hace que las características y propiedades de estas sean mucho más homogéneas. Estas ligas tienen atributos similares a las elaboradas por una de las plantas mas grandes de EE.UU. principal fabricante a nivel mundial. Con estos cambios la demanda de ligas ha aumentado, y se abren nuevas oportunidades para comercializar nuestros productos en la región.

Durante el año 2.014, hemos continuado con el crecimiento tanto en el mercado nacional como en el internacional con nuestra línea de productos de limpieza **Masterbrill**. Es por esta razón que hemos incrementado en algunos de los equipos la producción a dos turnos.

Adicionalmente, hemos contratado asesores ambientales quienes junto a nuestro personal altamente comprometido y consciente de la importancia de obtener la aprobación de los Estudios Ambientales, hemos logrado un avances del 85% en la planta de producción de San Pablo del Lago.

Estamos preparando la información solicitada para la Auditoria Ambiental anual de nuestra planta Industrial de Cayambe, que esperamos entre en funcionamiento en el segundo trimestre del 2.015. Esta planta ha sido construida tomando en cuenta todas las normativas ambientales y de seguridad vigentes, con los mejores conceptos industriales. Sin duda, el personal de las áreas que operarán desde el 2.015, tendrán un excelente ambiente de trabajo con todas las comodidades en las áreas de trabajo, alimentación, aseo personal, baños y recreación.

D. OBJETIVOS DE SEGURIDAD

A través de la incorporación que hicimos de nuestra Técnica en Seguridad y Salud Ocupacional, hemos logrado alcanzar un alto nivel de cumplimiento de los requisitos del sistema SART. Hemos además continuado con las charlas de capacitación a todo nuestro personal en temas de seguridad y salud, a través de la coordinación de la Subgerencia Administrativa con este departamento y el de Recursos Humanos. Adicionalmente, como resultado de lo actuado estamos logrando la conciencia de la importancia de su protección en las distintas áreas de la empresa.

Hemos contratado los asesores más experimentados con quienes estamos manteniendo reuniones mensuales para monitorear los avances de cumplimiento relacionados a temas de seguridad.

E. OBJETIVOS COMERCIALES

Dentro de las líneas que manejamos, hemos logrado gran aceptación de nuestros productos de limpieza Masterbrill. Estos productos se encuentran actualmente codificados en las cadenas de supermercados más importantes a nivel nacional, en los que hemos ido adquiriendo un importante espacio. En algunas de las líneas somos quienes lideran las ventas y en otros hemos logrado alcanzar los primeros lugares de ventas. Hemos incorporado nuevos distribuidores en consumo masivo en zonas en donde faltaba cobertura, con quienes tendremos mayor crecimiento durante el 2.015.

En este año, hicimos visitas a nuevos mercados potenciales en Bolivia y Perú y hemos enviado muestras de nuestros productos a Chile y Colombia. Hemos detectado en estos mercados grandes oportunidades para el desarrollo de nuestros productos y cumplir nuestros objetivos de liderazgo regionales. En Bolivia, hicimos ya el primer despacho a una empresa de seguridad industrial y otra de consumo masivo. En el 2.015 veremos cómo van evolucionando las ventas.

Calle García Moreno S/N
y Pasaje "A"
Telf: (593-2) 244 3240
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



Inde Caucho

Hemos incrementado de manera importante las ventas de guantes para el mercado industrial y de consumo. Esto se debe al compromiso logrado con nuestros principales distribuidores, a la incorporación otros nuevos, y por el lanzamiento de nuevos modelos de guantes a nuestra línea. Los ajustes en las propiedades de nuestros productos, logrados a partir de la información arrojada en el laboratorio, nos ha permitido entrar a algunas emparadoras de camarón a quienes nos faltaba atender, consolidándonos como el líder en este segmento, al igual que en los mercados floricultor, de consumo, ferretero e industrial.

Las ventas totales de Inde Caucho alcanzaron **USD. 12'865.859** en el año 2.014 con respecto a los **USD. 12'204.807.15** tuvieron un incremento de aproximadamente un **5,41%** con respecto al año anterior. Hemos tenido un importante crecimiento en las ventas en consumo masivo, ferretería, industrias, agroindustrial y alimenticio de exportación. Hemos llegado además acuerdos comerciales con otras empresas importantes a quienes le estamos fabricando guantes con su marca privada.

VENTAS TOTALES DE INDE CAUCHO (EN USD) DESDE SU CREACIÓN HASTA 2014



OBJETIVOS ADMINISTRATIVOS-FINANCIEROS:

El departamento financiero ha hecho un excelente trabajo en coordinar el adecuado financiamiento de varios proyectos importantes para la compañía. Entre ellos se encuentra el obtenido para la construcción de nuestra nueva planta Industrial, con la que contaremos en el segundo trimestre del año, con un complejo de 2.000 m² de construcción.

Adicionalmente, se ha coordinado con nuestros asesores contables todo el proceso para la elaboración de Estados Financieros, reportes requeridos por la Superintendencia de Compañías.

Los cambios exigidos por el SRI, en el que obliga a que los contribuyentes especiales inicien la facturación electrónica, ha hecho que exista una importante coordinación de los integrantes de este departamento con los representantes de nuestro sistema fénix, de tal manera que en diciembre de 2.014 se iniciaron las pruebas de funcionamiento, con éxito.

En coordinación con el departamento de RRHH, se han realizado las capacitaciones en temas como ventas, ISO 9001:2008, Seguridad y Salud Ocupacional.

Calle García Moreno S/N
y Pasaje "A"
Telf: (593-2) 244 3240
www.guantesmaster.com
Quito - Ecuador



En el último trimestre del año, incorporamos un subgerente de Marketing, quien tiene mucha experiencia particularmente en consumo masivo. Hicimos un estudio de nuestros empaques en donde se determinó cual es la información que es relevante para los consumidores, y cuáles son las nuevas tendencias de manejo de empaques a nivel mundial.

En el último trimestre, hicimos la búsqueda de varias agencias de Publicidad para hacer una licitación de con quien vamos a trabajar de manera integral, para analizar cuáles son los factores que hicieron de Inde Caucho y sus productos Master exitosos, cuáles fueron los factores diferenciadores que hicieron que logremos la preferencia de los consumidores en el Ecuador desde el inicio de operaciones y determinar cuáles son los *in-sights* de los consumidores para definir el ADN de nuestra marca.

Una vez definido el ADN, se planteará la campaña al directorio para aprobación, nuestra nueva imagen de marca (empaques), productos con nuevos atributos y campaña de relanzamiento.

Adicionalmente, se contrató el servicio de una empresa especialista en levantamiento de información en los canales ferretero y de consumo, en donde a través de un visualizador, se puede determinar cuál es la participación de mercado de cada empresa/marca en las categorías de guantes y de productos de limpieza por ciudad, región, y a nivel nacional. Esto nos permitirá tener datos sustentados de cuáles son los lugares en donde debemos trabajar para incrementar nuestra participación de mercado y aprovechar al máximo la inversión en publicidad que haremos.

1.4 SITUACION FINANCIERA:

Las ventas totales de Inde Caucho durante el año 2.014 fueron de **USD. 12'865.859**, dando como resultado final del ejercicio una utilidad antes de impuestos y reservas de **USD. 1'598.995.00**. Si comparamos estas ventas con las del año 2.013, que alcanzaron un valor total de **USD. 12'204.807** con una utilidad antes de impuestos y reservas de **USD. 1'431.923.00**, existe un incremento.

	2011	2012	2013	2014	VARIACION	%
ACTIVOS CORRIENTES	5.410.600,00	6.605.434,00	6.928.693,00	7.488.599,00	559.906,00	8,081%
PASIVOS CORRIENTES	1.645.616,00	2.080.069,00	1.563.407,00	1.778.004,00	214.597,00	13,726%
PATRIMONIO	3.852.522,42	5.605.534,00	6.705.233,00	7.570.065,00	864.832,00	12,898%
UTILIDAD A.I.R.	1.011.786,00	1.376.727,36	1.431.923,00	1.598.995,00	167.072,00	11,668%
INVENTARIOS	2.513.159,00	3.271.907,00	3.607.577,00	2.619.155,00	-988.422,00	-27,399%

El activo corriente al final del ejercicio 2.014 fue de **7'488.599**, mientras que el pasivo corriente fue de **1'778.004.00**. El índice de liquidez ha disminuido levemente con respecto al 2.013 al pasar **de 4,43** en el **2.013** a **4,21** en el **2.014**.

INDICE DE LIQUIDEZ	2011	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE	5.410.600,00	6.605.434,00	6.928.693,00	7.488.599,00
PASIVO CORRIENTE	1.645.616,00	2.080.069,00	1.563.407,00	1.778.004,00
INDICE DE LIQUIDEZ	3,288	3,176	4,432	4,212

PRUEBA ACIDA	2011	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE	5.410.600,00	6.605.434,00	6.928.693,00	7.488.599,00
INVENTARIOS	2.513.159,00	3.271.907,00	3.607.577,00	2.619.155,00
DIFERENCIA	2.897.441,00	3.333.527,00	3.321.116,00	4.869.444,00
PASIVO CORRIENTE	1.645.616,00	2.080.069,00	1.563.407,00	1.778.004,00
PRUEBA ACIDA	1,761	1,603	2,124	2,739

Inde-caucho

Hemos tenido un incremento importante en el capital de trabajo de la compañía, pues tuvimos un capital de trabajo al 31 de Diciembre de 2.013 de **USD. 5'365.286,00** mientras que al 31 de Diciembre de 2.014 llegamos a **USD. 5'710.595.00**, es decir **USD. 345.309** más que el año anterior, equivalente a un **6.44%** de incremento.

CAPITAL DE TRABAJO	2011	2012	2013	2014
ACTIVO CORRIENTE	5.410.600,00	6.605.434,00	6.928.693,00	7.488.599,00
PASIVO CORRIENTE	1.645.616,00	2.080.069,00	1.563.407,00	1.778.004,00
CAPITAL DE TRABAJO	3.764.984,00	4.525.365,00	5.365.286,00	5.710.595,00

Hemos tenido además, un muy buen manejo de cartera, pues tenemos niveles mínimos de cartera incobrable. El periodo medio de cobro es de 87.54 días.

1.5 DE LA REINVERSION DE UTILIDADES

De las utilidades generadas en el ejercicio 2.014, propongo destinar la suma de **USD. 300.000** para la adquisición de maquinaria y equipos nuevos destinados a producción, tanto de guantes, ligas y productos de limpieza, necesarios para el desarrollo del mercado local, como de las operaciones comerciales de Inde-caucho en el exterior.

1.6 DE LOS DERECHO DE AUTOR Y PROPIEDAD INTELECTUAL.

En este año, Inde-caucho ha hecho la adquisición del módulo de facturación electrónica a la empresa **ADS Software** por un valor de **USD. 1.680.00**.

En caso que ustedes requieran explicación adicional sobre lo indicado en este informe, estaré gustoso de explicar en mayor detalle y solventar sus inquietudes.

Atentamente,



Alfredo Pino Moreno
GERENTE GENERAL