

**INFORME DE LOS ADMINISTRADORES A LA JUNTA GENERAL DE
ACCIONISTAS DE REENCAUCHADORA DE LA SIERRA, CAUCHOSIERRA
S.A. POR EL EJERCICIO ECONOMICO 2007**

Señores accionistas:

En cumplimiento a los estatutos de la compañía y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presentamos a continuación el informe de los Administradores correspondiente a las actividades desarrolladas en el ejercicio económico 2007.

1.- ENTORNO

El año 2007 con un entorno político convulsionado, la situación del país inestable y un sector financiero con una gran incertidumbre ante los cambios anunciados por el gobierno, ha sido la tónica en este periodo.

La administración de la compañía ha seguido permanentemente el desenvolvimiento de las actividades comerciales e industriales en el país con la finalidad de precautelar los intereses de todos ustedes.

Se ha puesto especial interés en el sector transportador en el cual se sustenta nuestra operación, cabe indicar que este segmento se mantuvo estable y en relativa calma.

En vista que la operación de Cauchosierra se ha extendido a nivel nacional, es importante señalar que en la medida que introducimos nuestro producto en los diferentes mercados, existe una reacción muy fuerte de la competencia.

2.- ALCANCE

Durante el periodo 2007 la operación de Cauchosierra se sustenta en desarrollo de nuevos mercados poniendo especial énfasis en el desarrollo de flotas, nuestro proyecto fue desarrollar la operación comercial en la zona sierra la cual se ha cumplido en gran magnitud.

En lo que respecta a nuestra área de influencia, es decir la zona centro del país, hemos tenido una penetración importante de mercados sustentados especialmente por el desarrollo de la línea de camión radial.

Hemos analizado el mercado en detalle encontrando gran aceptación en los diferentes segmentos, los cuales tienen ya un plan de desarrollo específico, estos

análisis han contribuido para sustentar la estrategia de la empresa en el servicio, ante una galopante competencia que su único argumento es el precio.

3.- PROVEEDORES

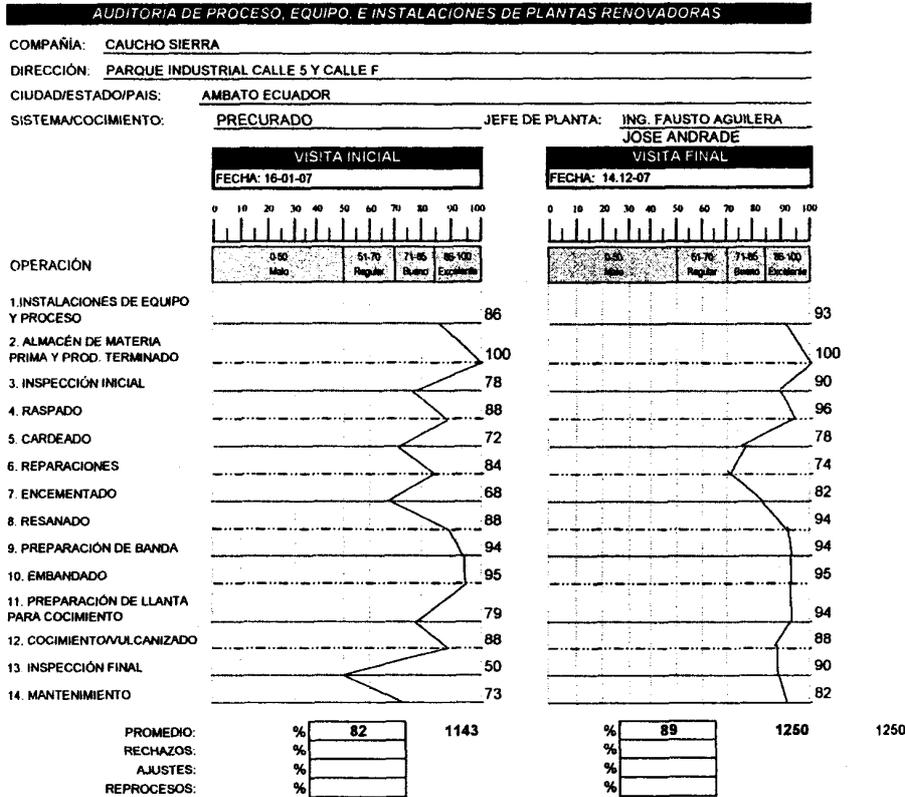
3.1.- EQUIPOS Y ACCESORIOS

En lo que corresponde ha equipos, hemos tenido el soporte permanente de la empresa Himapel de Brasil, cabe indicar que por segundo año consecutivo no se ha tenido paradas de máquina atribuible al equipo o daño de maquinaria.

Respecto a los accesorios se ha mantenido el seguimiento estadístico de cada uno de los elementos de la cadena de producción, encontrando oportunidades de mejora tanto en calidad como en reducir costos de producción.

Se ha introducido como proveedor a la empresa Myers de Estados Unidos la cual se caracteriza en el medio de reencauche por la calidad de sus productos.

La planta ha sido sometida a frecuentes auditorias externas internacionales de proceso las cuales han sido satisfactorias evidenciando un proceso de mejora continua.



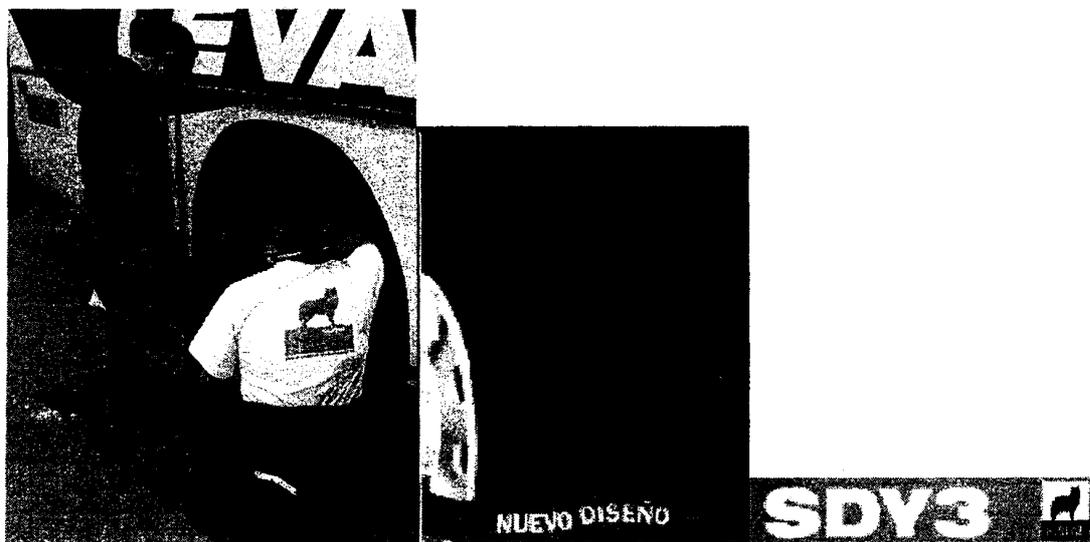
3.2.- PROVEEDOR DE MATERIA PRIMA

La incorporación del proveedor Galgo de México ha sido clave para el desarrollo de la empresa, este proveedor se ha convertido en un soporte fundamental para la estabilización de la operación de Cauchosierra, sin lugar a duda, la materia prima en nuestro negocio es la que aporta en gran medida para un normal crecimiento del mercado, aquí podemos señalar que Galgo ha estado muy de cerca con la administración para reintroducir la banda convencional y minimizar el impacto de percepción que tenía nuestra banda.

En varias oportunidades el personal técnico y de ventas de la empresa Galgo ha estado en el país, para percibir de manera directa el resultado de su producto y asegurar que el problema de cracking que se mantenía en el pasado no se vuelva a repetir.

Es importante señalar, que con los dos proveedores se mantiene planes de desarrollo en diferentes zonas del país.

Al momento el reencauche en la línea de camión convencional se encuentra en estricto seguimiento en coordinación con nuestros proveedores.



Respecto a la proveeduría de banda radial se ha mantenido al proveedor argentino, sin embargo hemos introducido nuevos diseños que están acorde con los requerimientos del mercado como es el caso del diseño SDY3.

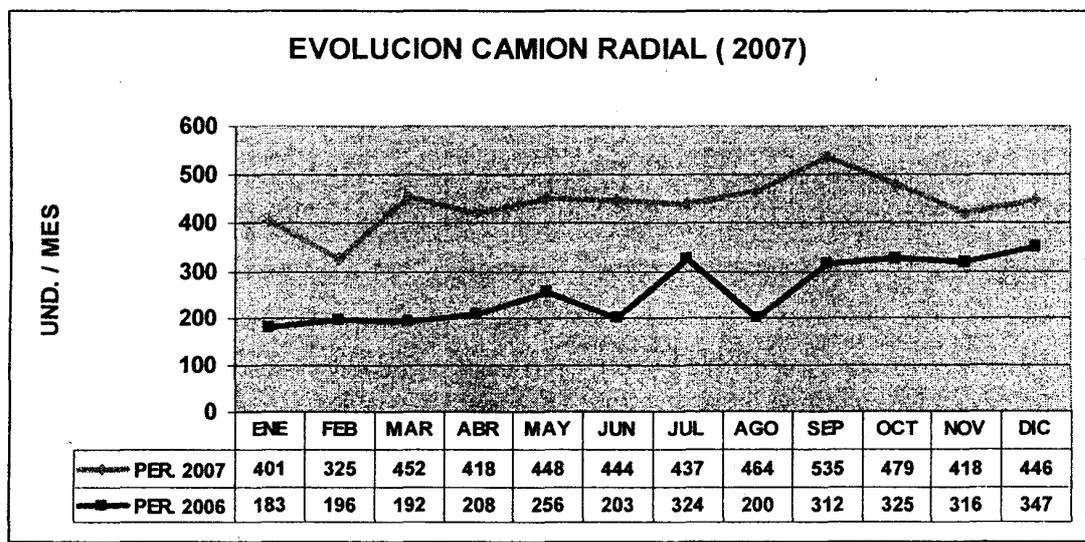
Es importante señalar que el precio de la materia prima ha subido significativamente por el incremento en el precio del petróleo y del caucho natural, esto ha significado intensas negociaciones con proveedores para precautelar los intereses de la empresa y sustentar el mercado.

4.- ACCIONES COMERCIALES

Las acciones mantenidas durante todo el periodo han permitido que Cauchosierra tenga un crecimiento permanente y sostenido en la línea radial, la calidad de producto y la asistencia técnica ha sido el pilar fundamental para este desarrollo.

Bajo planes de apoyo directo a distribuidores que atienden a flotas radializadas también se ha logrado que nuestros productos estén en las principales flotas de transporte urbano e interprovincial del país.

El crecimiento en esta línea respecto al periodo 2006 ha sido de un 72%.



El fortalecimiento del área comercial de Cauchosierra con soporte técnico directo en las flotas ha sido positivo, y se ha convertido en el argumento más fuerte para vender con rentabilidad bajo el concepto de costo por kilómetro. En el segundo semestre del periodo en análisis, se implementó un equipo especializado en análisis y prospección

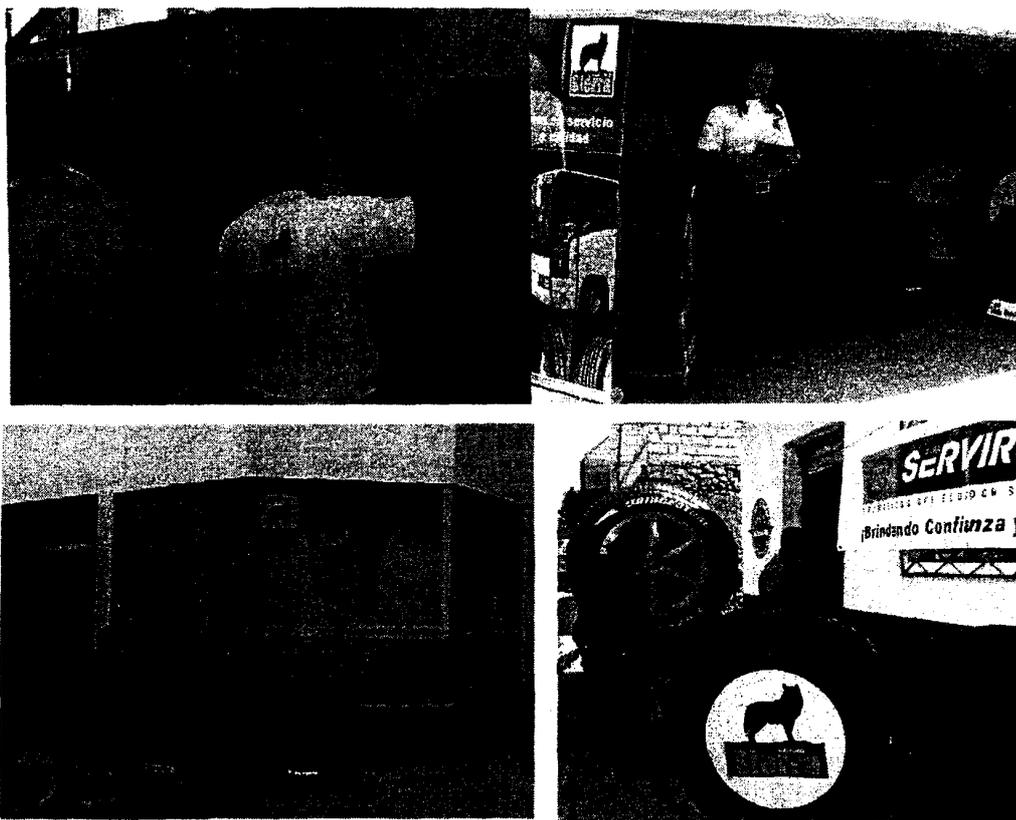
de cuentas claves, permitiendo de esta manera acceder a mercados que anteriormente eran de precio y cambiar la cultura sobre el uso de nuestros productos.

Durante todo el periodo se mantiene con firmeza el plan comercial y la visión que mantiene la administración de la compañía frente al mercado, convirtiéndose esta filosofía de trabajo en un argumento de ventas muy importante.

En el segundo semestre del año, como estrategia comercial Cauchosierra incursiona en la venta de llanta nueva teniendo buenos resultados, al apalancamiento en esta venta nos permite cerrar el círculo de negocio con el servicio de reencauche.

5.- PUBLICIDAD

El posicionamiento de nuestro producto ha sido permanente, hemos estado presentes en ferias y eventos del transporte que han contribuido para que nuestra reencauchadora sea conocida en forma directa en el medio.



Las visitas permanentes de transportistas y nuevos distribuidores de todo el país a la planta industrial, a generado mucha confianza en nuestro producto.

6.- RECURSOS HUMANOS

Al respecto podemos indicar que la planta mantiene un personal calificado y entrenado con técnicos a nivel internacional para nuestro proceso, el clima laboral es satisfactorio y el nivel de ausentismo se ha mantenido en cero durante el periodo.

Es importante resaltar la capacitación a todo el personal sobre seguridad industrial, dando especial interés al manejo de extintores..

7.- SITUACION FINANCIERA, ADMINISTRATIVA Y RESULTADOS

Durante el año 2007 la empresa mantuvo un crecimiento regular durante todo el periodo.

Ingresos.- las ventas netas fueron de US \$ 1.187.685,85 y la utilidad bruta alcanzó los US \$316.206,81 que representa un margen bruto del 26,62%.

Costos.- El costo de ventas correspondiente a la actividad productiva del periodo 2007 fue de US \$ 871.479,04 lo que representa un 73,38% respecto a la venta neta.

Gastos Administrativos y de ventas.- El gasto total en el periodo suma US \$ 242.830,70 representando un 20,45% respecto a la venta neta.

Rentabilidad sobre la inversión.- En el periodo 2007 representó el 2,94%

Rentabilidad neta sobre el Capital Social.- En el periodo 2007 representó el 5,74%

Rentabilidad sobre el Patrimonio.- En el 2007 registró el 5,66%

Capital Invertido:

CAPITAL DE TRABAJO	US \$	268.899,28
ACTIVO FIJO NETO	US \$	435.207,00
Total Capital Invertido	US \$	679.190,92

Patrimonio:

CAPITAL SOCIAL	US \$	650.000,00
RESERVA LEGAL	US \$	1.000,77
PERDIDA DEL EJERCICIO 2005	US \$	-5.619,90
UTILIDAD EJERCICIO 2006	US \$	13.373,98
UTILIDAD EJERCICIO 2007	US \$	37.281,75

Total Patrimonio

US \$ 696.036,60

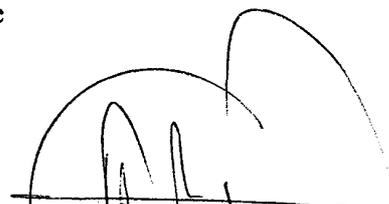
8.- ASPECTOS SOCIETARIOS, TRIBUTARIOS Y LABORALES

- a.- La Junta General de Accionistas se reunió el 12 de abril del 2007 para revisión de resultados del ejercicio económico 2006.
- b.- Directorio: En el año 2007 sesionó periódicamente en el cual se analizó la situación económica, financiera y administrativa de la compañía, así como una revisión en detalle de los gastos de la empresa, tomando importantes decisiones administrativas y financieras.
- c.- En los aspectos societarios, tributarios y laborales se ha cumplido con todas las regulaciones y disposiciones legales.

Queremos expresar nuestro agradecimiento a los Señores Accionistas, Señores Directores, red de distribución, proveedores y personas vinculadas al negocio por el soporte brindado, un agradecimiento muy sincero al personal administrativo y operativo de la empresa, ya que con su valioso apoyo hemos logrado los resultados presentados.

Atentamente


Sr. Patricio Sevilla Cobo
Presidente


Ing. Fausto Aguilera Z.
Gerente General



30 ABR 2008