

CORPOCALZA S.A.
Ecuador, Ambato

INFORME CONJUNTO DE LA ADMINISTRACION DE CORPOCALZA S.A. PARA EL AÑO 2009

Señores Accionistas,

Cumpliendo con lo dispuesto en la Ley y los Estatutos de la Compañía, presentamos a ustedes un informe conjunto de la Administración de la empresa para el ejercicio económico 2009.

Contexto

El año 2009 se caracterizó por tener un entorno internacional y nacional con muchos cambios y dificultades. En el Ecuador, tuvimos elecciones generales para Presidente, Vicepresidente, Alcaldes, Prefectos, Asambleísta entre otros. Rafael Correa asume la Presidencia de la República por otro período y Alianza País consigue consolidar una mayoría en la Asamblea. La crisis económica mundial afecta a la economía del país ya que el comercio internacional sufre un duro golpe por la recesión mundial.

La dolarización se ha mantenido en el país y esto ha permitido tener indicadores macroeconómicos algo estables. El producto interno bruto alcanzó los USD 51.106 millones de dólares y el valor per cápita bajó a USD 3.649 dólares. La deuda externa tuvo una baja importante, cerca del 27% debido a la recompra de deuda implementada por el país. Esta se ubicó en USD 7.364 millones al final del año. La deuda como porcentaje del PBI ha llegado a uno de sus mínimos históricos al ubicarse en el 14,41%. Las recaudaciones de impuestos por parte del SRI han seguido en aumento y han permitido solventar el presupuesto del Estado. La inflación anual al consumidor fue de 4,31% y la reserva monetaria internacional terminó en USD 3.792 millones de dólares.

Inicio de las Operaciones

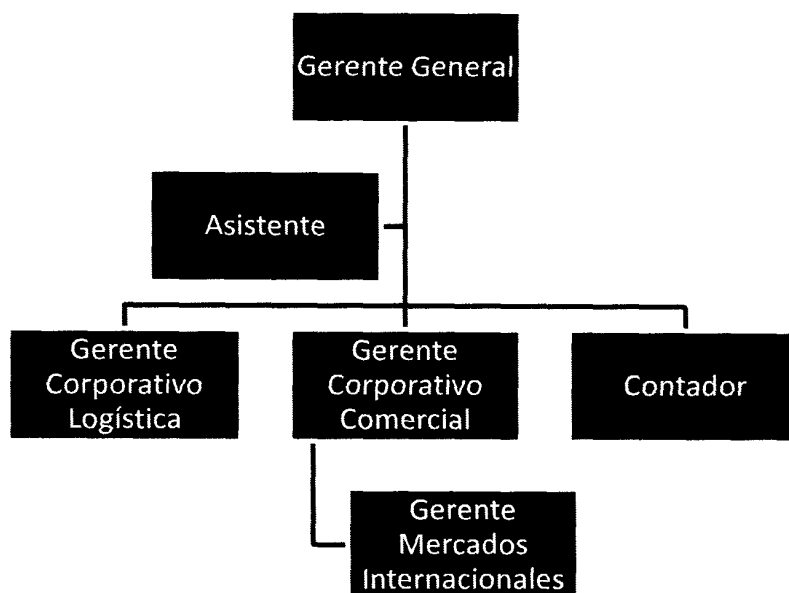
En este año, Corpocalza S.A., inicia sus operaciones, con el aporte de USD 30.000,00 dólares de sus socios, las compañías Plasticaucho Industrial S.A.,

CORPOCALZA S.A.

Ecuador, Ambato

Umarla S.A. y Venus S.A. El principal objetivos de la compañía es el siguiente: Prestar servicios de asesoría en administración de empresas, mercadeo, procesos industriales, finanzas corporativas y personales, ventas, logística, recursos humanos e informática para las empresas del Grupo Plasticaucho. En la actualidad, las empresas del Grupo Plasticaucho son: Plasticaucho Industrial S.A., Venus Colombiana S.A., Venus Peruana S.A.C. y Umarla S.A.

Las operaciones de la compañía inician en el mes de abril con la siguiente estructura:



Las personas que ocupan los cargos mencionados en el organigrama renuncian a sus funciones en Plasticaucho Industrial S.A. y pasan a formar parte de Corpocalza S.A. con excepción del Gerente Corporativo Comercial, quien se incorpora en el mes de octubre y continua en la nómina de Venus Colombiana S.A.

Los principales proyectos desarrollados por Corpocalza S.A. en el año 2009 son los siguientes:

- Proyecto de Exportaciones.
 - Proyecto de Desarrollo de mercados internacionales.
-

CORPOCALZA S.A.

Ecuador, Ambato

- Proyecto Alfa
- Proyecto de Consolidación de la Teoría TOC.
- Desarrollo de Políticas de precios de transferencia.
- Proyecto de Participación en Gremios y Cámaras.

Proyecto de Exportaciones

El desarrollo de las exportaciones, en el área de administración general de las mismas, es encargado por Plasticaucho Industrial S.A. a Corpocalza S.A. Las ventas totales de exportación en el año 2009 de Plasticaucho Industrial S.A. representaron USD 32'500.000,00 dólares aproximadamente. Su principal mercado fue Colombia, seguido de Perú. Se realizaron exportaciones puntuales a Venezuela, Uruguay, Chile y EEUU.

Se realizaron visitas a otros mercados potenciales durante el año, con el objetivo de realizar los primeros estudios de factibilidad de las líneas de negocio de calzado de lona inyectado y de botas plásticas. Se visitaron los siguientes países: Guatemala, Panamá, Costa Rica, Honduras, Bolivia y México. La concentración y enfoque de las actividades internacionales será importante en el año 2010 en donde se tiene que priorizar el mercado de Guatemala, Venezuela, Costa Rica México.

Proyecto de Desarrollo de mercados internacionales.

Siendo la actividad de desarrollo de mercados internacionales uno de los principales objetivos de la compañía, se ha desarrollado un proyecto comercial para desarrollar la estrategia de largo plazo del Grupo. Para lo cual se ha contado con el apoyo de dos instituciones educativas de gran prestigio, el Instituto Tecnológico y de Estudios Superiores de Monterrey (ITESM) y el Instituto de Desarrollo Empresarial (IDE). El objetivo del desarrollo de mercados internacionales no es solamente el lograr una venta de exportación, se tienen que desarrollar relaciones de largo plazo con los clientes que permitan llevar a cabo estrategias de posicionamiento de las marcas y fidelización de los clientes.

El desarrollo de este proyecto dará sus primeros frutos en el año 2010, cuando se llegue a un acuerdo con la empresa Rio Vinyl de Guatemala para el desarrollo del mercado de Centro América para la línea de calzado de lona inyectado.

CORPOCALZA S.A.

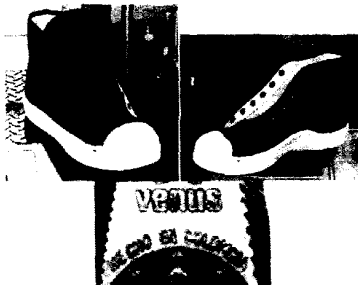
Ecuador, Ambato

Proyecto Alfa

La diversificación de los mercados de exportación que ha tenido el Grupo fue una estrategia que se ha impulsado durante los últimos 15 años. En el año 2009, el Grupo decidió diversificar una parte de la manufactura de calzado de lona inyectado. Se desarrollo un estudio de factibilidad económica para definir la ubicación ideal de la nueva planta industrial y se decidió que la ciudad de Cali, en Colombia sería el lugar adecuado. De esta manera nace el Proyecto Alfa.

Se desarrolla una planificación integral del proyecto en donde se ven involucrados personas de Corpocalza S.A., Plasticaucho Industrial S.A. y Venus Colombiana S.A. La implementación del mismo dura varios meses y requiere de la participación de un equipo multi-habilidades para su desarrollo exitoso. Se llevan a cabo las inversiones necesarias para la instalación de 7 máquinas inyectoras de calzado de lona en Venus Colombiana S.A. De la misma manera, se realiza la contratación del personal necesario de mano de obra directa, mano de obra indirecta y personal administrativo. El mismo fue capacitado por personal de Plasticaucho Industrial S.A. en Ambato y en Cali.

Este proyecto llega a un feliz término con la producción del primer zapato Zeus en Colombia el 30 de septiembre del año 2009.



El primer calzado producido en Venus Colombiana S.A.
30 de septiembre del 2009
13h20

Proyecto de Consolidación de la Teoría TOC

La implementación de la teoría TOC para la mejor administración de la cadena de abastecimiento de las compañías del Grupo sigue consolidándose en la línea de calzado plástico y productos de caucho y eva. La asesoría recibida por ha sido valiosa para mejorar el nivel de servicio de las empresas a sus clientes y la velocidad de entrega de productos. Los indicadores logísticas de entrega de pedidos y de entrega de pedidos completos, han tenido una mejora importante. La

CORPOCALZA S.A.

Ecuador, Ambato

implementación de esta teoría, requiere romper muchos paradigmas administrativos, por lo que seguirá siendo un reto para la administración de Corpocalza S.A. y de las empresas del Grupo su implementación en las otras líneas de negocio.

Desarrollo de Políticas de Precios de Transferencia

La relación entre las diferentes empresas del Grupo requiere un desarrollo de una política de precios de transferencia tanto para los productos terminados como para los productos en proceso. Esta política tiene como principal objetivo el evitar un desgaste en las relaciones de los representantes de las diferentes empresas al momento de determinar los precios de compra y venta. La política desarrollado ha permitido tener una claridad en la metodología de cálculo de los costos y determinación de márgenes de contribución para las empresas productoras y comercializadoras. En la actualidad, los Gerentes Comercial y Logístico Corporativo, son quienes definen los precios de acuerdo a la política aceptada por las empresas del Grupo.

Proyecto de Participación en Gremios y Cámaras.

La política utilizada por el Grupo durante los últimos años había sido la de ser poco partícipe en las decisiones de los gremios y de los países en cuanto a políticas que afecten el desarrollo del comercio en los países y entre los países. Se ha desarrollado, durante este año 2009, una estrategia de participación activa en los Gremios de Calzado, y en las Cámaras binacionales de los países para implementar políticas que deriven en mejoras en el comercio nacional e internacional.

Resultados Financieros

Los ingresos operativos de la compañía alcanzan los USD 272.404,82 dólares originados por las asesorías prestadas especialmente a Plasticaucho Industrial S.A. Los costos y gastos operacionales, suman USD 258.013,21 dólares, generando una utilidad antes de impuestos y participación a trabajadores de USD 14.391,61 dólares. La utilidad neta del ejercicio, disponible para los accionistas es de USD 8.386,02 dólares. La administración recomienda a la Junta de Accionistas, destinar las utilidades del ejercicio a reservas de capital de trabajo.

CORPOCALZA S.A.

Ecuador, Ambato

La administración deja constancia de su agradecimiento a los Accionistas, al Directorio, a los Ejecutivos y Colaboradores de Corpocalza S.A., a los Ejecutivos y Colaboradores de Plasticaucho Industrial S.A., a los Ejecutivos y Colaboradores de Venus Colombiana S.A. y a los Ejecutivos y Colaboradores de Venus Peruana S.A.C. por el apoyo recibido.

Atentamente,



Patricio Cuesta H.
Presidente



José F. Cuesta V.
Gerente General

