INFORME DE LA ADMINISTRACION DE CORPOCALZA S.A. DEL AÑO 2010

Señores Accionistas,

De acuerdo a la ley y a los Estatutos de la compañía ponemos a consideración de ustedes el informe de la administración de la compañía para el año 2010, en el cual se detallan los principales acontecimientos del entorno y de la empresa.

Siendo el año 2010 un año de recuperación mundial después de la crisis del año 2009, se pueden observar algunos indicadores mundiales de recuperación en algunas economías como China e India. Sin embargo, existen todavía problemas en otras economías importantes que no han logrado despejar como EEUU, Europa y Japón. Las economías de los países emergentes parece que han logrado sobrepasar la crisis mundial de manera acelerada y están presentando buenos indicadores de crecimiento y estabilidad.

En Ecuador hubo unos meses de tranquilidad política hasta que en el mes de septiembre se presentó un hecho que hizo recordar la fragilidad de nuestro sistema democrático cuando se presentó un levantamiento de un grupo de policías en la ciudad de Quito. El incidente se pudo resolver en pocas horas y pudimos salir de problema sin tantas dificultades.

La economía de nuestro país sigue sin presentar mayores sobresaltos gracias al sistema de dolarización que fue adoptado por el país hacia ya varios años. Se ha logrado un crecimiento económico de 2.3% del producto interno bruto en el año, la balanza comercial petrolera ha sido positiva alcanzando aproximadamente un valor de 6,215 millones de dólares con un valor promedio del barril de petróleo de 71.92 dólares, la balanza comercial no petrolera ha presentado una cifra negativa en 7,705 millones de dólares. La deuda externa total del país ha terminado en 13,664 millones de dólares siendo en 23% de PBI nacional. La inflación al consumidor alcanzó un valor de 3.33%.

A continuación presentamos los principales hechos relevantes en la actividad de la empresa en este año 2011.

PROYECTOS COMERCIALES

Planificación Comercial.
Se dio inicio al desarrollo de la planificación comercial de las empresas del grupo utilizando la metodología de planificación utilizada por el Instituto de Desarrollo Empresarial.
El trabajo desarrollado por parte de los equipos gerenciales de cada una de las empresas, con el apoyo del equipo gerencial de Corpocalza S.A. tuvo algunos

inconvenientes ya que no se contaba con la información de mercado suficiente como para poder realizar el análisis de los mercados a cabalidad. De la misma manera, existe un conocimiento muy elemental de quienes son los competidores en cada uno de los mercados. Adicionalmente, el análisis interno de las organizaciones y del grupo es necesario realizarlo para poder culminar de manera exitosa este proyecto.

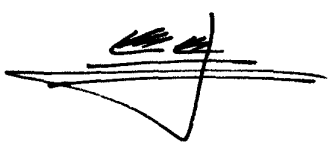
Estudios de Mercado.
La información de mercado es relevante para la toma de decisiones en los diferentes mercados. Las compañías del grupo no cuentan con toda la información necesaria para tomar decisiones adecuadas en base a las necesidades de los consumidores de sus mercados. Se ha desarrollado algunos estudios de mercado en Colombia y se ha dado inicio a dos estudios importantes en Ecuador. Es necesario completar la información y mantenerla actualizada para poder tener una idea mas clara de la realidad de los mercados.

Definición de marca "Venus".
La definición del concepto de la marca Venus es una tarea importante para la comunicación que se realiza de la misma así como para la consolidación de la imagen gráfica de la marca. En la actualidad, los valores y principios que se están promocionando en las piezas de comunicación en cada unos de los mercados no responde a una definición corporativa.

Implementación del Contact Center en Colombia.
Se ha iniciado la implementación del Centro de Contacto con los clientes en Venus Colombiana S.A., aprovechando de la buena experiencia que ha tenido el mismo en Plasticaucho Industrial S.A. La metodología de trabajo a implementar es la misma que se lleva a cabo en Ecuador. Se ha iniciado por la primera fase para apoyar al área comercial en la implementación de la estrategia de ventas.

Consolidación de Equipo Comercial.
Durante el año se ha podido consolidar de una buena manera el equipo comercial del Grupo con la incorporación de las Gerencias de Ventas y Mercadeo en PLasticaucho Industrial S.A. Estas incorporaciones permitirán a futuro poder realizar acciones en conjunto entre los mercados para lograr economías de escala y compartir conocimientos entre los países. El equipo comercial de Venus Peruana S.A.C. conformado por las Gerencias de Ventas y Mercadeo se lo debe incorporar en el primer semestre del año 2011.

Reorganización del Proceso I&D.
Se ha llevado a cabo una reorganización de los procesos de investigación y desarrollo para poder conocer de mejor manera las tendencias de moda que afectan a los mercados en los cuales estamos presentes. Se ha organizado el equipo de trabajo bajo dos aspectos importantes, el desarrollo de la inteligencia de mercados y el desarrollo de la implementación técnica. De la misma manera, se han redefinido los procesos de esta área para su mejor funcionamiento y eficacia.



Mercados Internacionales.
La labor de mercados internacionales, para todas las empresas del grupo, se ha centralizado en el equipo administrativo y comercial de Corpocalza S.A. De esta manera, se ha desarrollado un esquema de trabajo para el desarrollo del modelo de gestión comercial detallista y también un modelo de gestión de distribución. Se ha priorizado los mercados a los cuales tenemos que atender. Los mercados con mayor importancia son: Venezuela, Centro América y México. El segundo grupo de mercados está compuesto por Chile y Uruguay. Otros mercados atendidos son EEUU y otros.

PROYECTOS DE LA CADENA DE SUMINISTROS

Control de Inventarios.
Se sigue realizando el control de los inventarios de toda la cadena de suministro para poder garantizar una buena gestión en el uso del capital de trabajo y un aceptable nivel de servicio a los clientes, especialmente de las líneas de calzado de lona tradicional, de botas plásticas y de calzado de cuero. La implementación y control de los inventarios de calzado plástico por medio de la teoría de restricciones ha entregado buenos resultados por lo que se ha tomado la decisión de utilizar este sistema administrativo para otras líneas de negocio.

Diseño del Modelo Operacional de las Líneas de Negocio.
Dentro de las operaciones del grupo, existen diferentes líneas de negocio en las cuales participamos. Cada una de estas, tiene un comportamiento específico desde la forma de realizar negocios con los clientes hasta la manera de aprovisionamiento de las materias primas. En la actualidad estamos realizando un estudio de toda la cadena de abastecimiento para diseñar las operaciones de las compañías de acuerdo a la realidad de cada línea.

Implementación de TOC en línea de calzado de lona tradicional.
La implementación de la teoría administrativa de TOC ha funcionado muy bien en la línea de calzado de plástico tradicional. Consideramos que es el momento oportuno para implementar el sistema en la línea de lona tradicional. Se han venido realizando los estudios necesarios para la implementación de esta metodología que esperamos esté en funcionamiento en el mes de julio del 2011.

Eficientización de Centros de Distribución Nacionales.
Con la colaboración de la firma consultora Miebach, especializada en manejo de procesos logísticos, se ha desarrollado un análisis de la eficiencia de los procesos operativos de los centros de distribución nacionales ubicados en Ambato y Cali. Los resultados del estudio preliminar señalan que existen posibilidades de mejora en los procesos operativos y de control de inventarios. Se desarrollará durante el año 2011 la implementación de las mejoras a los centros de distribución y se implementará el sistema WMS para su funcionamiento.

CDR Arequipa.
La implementación del modelo de distribución detallista en Perú ha dado resultados importantes en la ciudad de Lima. Se ha decidido implementar el mismo sistema en la ciudad de Arequipa en el sur del país. Para que esto sea factible, es necesario tener un centro de distribución regional en Arequipa. Se están realizando las gestiones administrativas para alquilar un almacén que permita desarrollar esta actividad.

Producción Calzado Plástico en Colombia.
El proyecto Gamma, por medio del cual se ha decidido iniciar con la producción de calzado plástico en Colombia está en fase de implementación. Se han realizado los estudios necesarios para definir el tipo de maquinaria y los moldes necesarios para adquirir los bienes. Las órdenes de compra están ya ordenadas y se espera que la producción inicie en el mes de septiembre de 2011.

PROYECTOS DE TECNOLOGÍA

Alineamiento de SAP a modelo operacional.
Se sigue con la implementación de mejoras al sistema SAP para que este se ajuste al modelo operacional que la compañía tiene en las diferentes líneas de negocio. El trabajo se lo desarrolla con el equipo de consultores internos y con la asesoría de Net Partners de Colombia.

Sistema de videoconferencia.
Se ha realizado la inversión en equipos de tecnología para poder realizar videoconferencias entre las compañías del grupo. El sistema se encuentra en funcionamiento en Ambato, Cali, Bogotá y Lima. El uso de este sistema de comunicación permite realizar menos viajes a los ejecutivos y aprovechar mejor el tiempo de los mismos.

RESULTADOS FINACIEROS DE LA EMPRESA
Los ingresos financieros de la compañía alcanzaron los USD 583,000 dólares aproximadamente. Los gastos de la empresa fueros de USD 537,000 dólares. La utilidad de la compañía alcanza los USD 47,316 dólares. La administración recomienda a la Junta de Accionistas enviar la totalidad de los resultados a reservas facultativas.

Atentamente,

Patricio Cuesta H.
Presidente

José F. Cuesta V.
Gerente General

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
INTENDENCIA DE COMPAÑÍAS AMBATO
04 ABR 2011