

**INFORME DE GERENCIA CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL  
DEL AÑO 2007.**

Dando cumplimiento a lo previsto en los Estatutos Sociales, y de acuerdo a las normas dictadas para el efecto por la Superintendencia de Compañías, presento el informe de la Gerencia General por las actividades desarrolladas en el ejercicio económico terminado el 31 de Diciembre del 2007.

**SITUACIÓN COMERCIAL Y DE MERCADO.**

**A).- TAUROQUÍMICA.-**

El mercado Curtidor ecuatoriano durante el año 2007 tuvo una estabilidad en la producción de pieles, por lo que para lograr cubrir el presupuesto planteado para este año fue indispensable incrementar la gama de productos al igual que mejorar el servicio a nuestros clientes, para esto se contó con la presencia por siete ocasiones del Ing. Darío De La Torre y por dos ocasiones el Ing. José Alberto Cano técnicos de Tauroquímica, que con sus conocimientos sobre los productos nos permitió crecer en el mercado y por lo tanto que las ventas de la compañía se incrementen y así poder cubrir el presupuesto

**B).- ARTECOLA PIN**

En este año tuvimos un incremento del 25% en los precios de los pegantes por la revaluación del peso Colombiano, este incremento se trasladó a nuestros clientes, lo que ocasionó que tengamos una diferencia de precios con nuestra competencia de más del 35%, por lo que nuestro mercado decreció, en vista de este problema se comenzó a trabajar en el manejo de pegantes acuosos los cuales son más costosos y el rendimiento es mucho mayor, pero el mercado Ecuatoriano no está acostumbrado a los cambios por lo que no tuvo éxito y solo se quedó en pruebas.

Para este año con la revaluación de la moneda de Brasil se hizo imposible la importación de las punteras y contrafuertes ya que nuestros precios dejaron de ser competitivos a pesar de tener la mejor calidad del mercado, hemos tratado de conseguir una nueva distribución de estos productos por lo que espero que para el próximo año podamos recuperar el mercado perdido.

A pesar de estos problemas con nuestros fieles clientes hemos logrado mantenernos en el mercado, esperando que el próximo año sea mucho mejor.

#### C).- PRODUCTOS GENÉRICOS.

La venta de genéricos complementó la paleta de productos ofrecidos a nuestros clientes pero con la experiencia de este año se vio que los productos que la Compañía debe manejar son cromo, sulfuro y ácido fórmico, en este momento mantenemos un stock permanente de dichos productos por lo que espero que para el próximo año podamos seguir creciendo en la distribución de los mismos.

#### D).- ATONAL

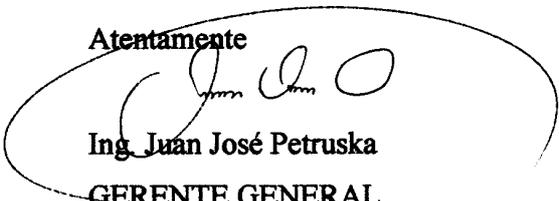
La venta de estos productos, si bien es cierto no es representativa, el margen de utilidad es alto y además es un complemento para la línea de pegantes, en este año se comenzó a abrir el mercado esperando que para el próximo año se incremente el volumen de ventas.

#### E).- GOCOL

Los primeros días de Enero se consiguió la representación de los productos de la empresa GOCOL, esta empresa está ubicada en Colombia y su principal producto es la goma termoplástica para la producción de suelas (TR). En este año hemos trabajado con clientes como: Dimas Arichabala, Rodrigo Cajamarca, Elaborados de caucho, Segundo Guerrero, Calzafer, Carmelina Ortiz. Espero que para el próximo año se pueda complementar esta línea con la importación de PVC.

Por último quiero expresar mi cordial agradecimiento a los Señores Accionistas por la confianza depositada en mi persona.

Atentamente



Ing. Juan José Petruska

GERENTE GENERAL

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS  
REGISTRO DE SOCIEDADES

*Germania Aguilar*

28 ABR. 2008