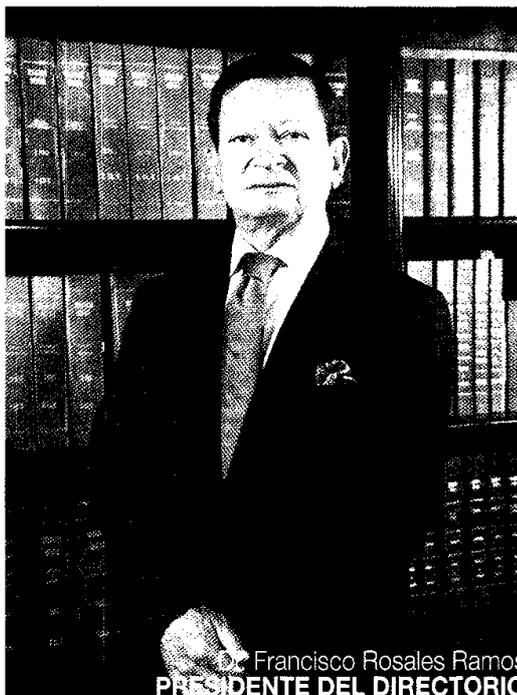


## Señores Accionistas:

En un ambiente de turbulencia política y raquítico crecimiento de la economía (los últimos estimados lo sitúan en el 2%, el más bajo de los países de América Latina) las ventas de la Compañía llegaron a \$94 millones, \$12,5 millones más que las de 2006, lo cual señala la fortaleza de la organización y su capacidad para desenvolverse en situaciones complejas y hasta hostiles.

Un año con dos procesos electorales: la consulta para la convocatoria a la Asamblea Constituyente y la posterior elección de asambleístas, junto a un ambiente de crispación entre el gobierno y la débil oposición, la destitución de 57 diputados por parte del Tribunal Supremo Electoral, la reorganización del Tribunal Constitucional, el cierre del Congreso, la designación de nuevos Fiscal General y Superintendente de Bancos y por último la aprobación de profundas y apresuradas reformas tributarias por parte de la Asamblea en el último día hábil de 2007, son los hechos principales que califican de turbulento al año anterior.

Las ventas a los mercados de exportación sumaron \$35,74 millones, un 36% superiores a las registradas en el 2006. El mercado de Venezuela ha jugado un papel importante en este crecimiento. También se incrementaron las ventas de equipo original que llegaron a \$13,18 millones con un crecimiento del 14% sobre el año anterior. Por último, en el mercado de reposición se registra un incremento del 3% para llegar a \$45,04 millones. Es cada vez más notoria la tendencia del mercado ecuatoriano de reposición para sustituir la llanta convencional por la llanta radial, no solo en automóviles y camionetas sino también en



Dr. Francisco Rosales Ramos  
**PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

camiones. La Compañía ha hecho y continúa realizando las inversiones y esfuerzos necesarios para migrar de la fabricación de llantas convencionales a llantas radiales y de esta manera acompañar la tendencia de la demanda.

Las utilidades de la Compañía después de impuestos y participación de trabajadores llegaron a \$3,5 millones que significa una rentabilidad del 3,7% sobre ventas y un crecimiento del 83% frente a la utilidad de 2006. Un necesario equilibrio entre los legítimos intereses de los accionistas de percibir un dividendo en efectivo y los programas de expansión y modernización de la fábrica de Cuenca, sumado a la invariable confianza de la Compañía en el futuro del país, han llevado al Directorio a recomendar a la Junta General de Accionistas que declare un dividendo por 791 mil 156 dólares que se pagará a partir del lunes 18 de agosto, se aumente el capital en \$2 millones ochenta y seis mil 124 dólares y consecuentemente se entreguen acciones liberadas en proporción a la participación de los accionistas en el capital social, y el saldo, 287 mil 344 dólares se mantengan como utilidades retenidas a disposición de la Junta General de Accionistas. Con esta fórmula, se optimiza la tarifa reducida del impuesto a la renta aplicable a las utilidades reinvertidas. Las nuevas normas tributarias vigentes desde enero de este año restringen la tarifa preferencial a que las utilidades se destinen exclusivamente a la adquisición de maquinaria y equipos nuevos, lo que en una industria de la complejidad y dinamismo de la fabricación de neumáticos, puede significar un serio limitante y además implica desconocer que la expansión y modernización de una industria va mucho más allá de la adquisición de nueva maquinaria y equipo.

Si bien las autoridades han realizado algunos esfuerzos para el control de importaciones provenientes de Asia, los resultados son más bien modestos, pues son evidentes reiterados casos de subfacturación en perjuicio del Estado, de la industria local y de los importadores formales.

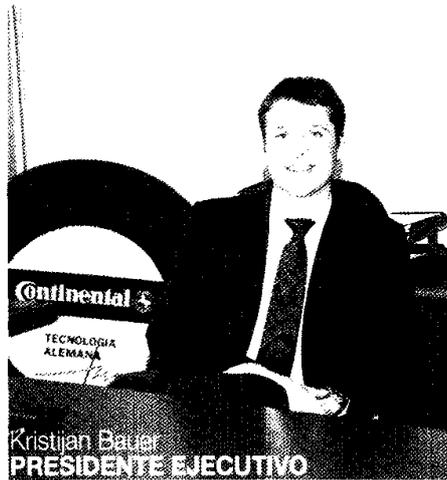
En Julio de 2007 Kristijan Bauer, funcionario de carrera de Continental y con larga experiencia en las diferentes fábricas de llantas que posee el grupo en varios países, sustituyó a Benoit Henry como Presidente Ejecutivo de ERCO. El señor Henry pasó a dirigir una importante empresa Continental en Malasia.

El Directorio y la Administración, con la cooperación de los trabajadores y el apoyo de los Accionistas, continuarán con entusiasmo y convicción los programas de modernización de la fábrica de Cuenca y mejoramiento de la productividad y eficiencia de toda la Compañía, para garantizar no solamente su supervivencia sino su éxito.

Gracias,

Dr. Francisco Rosales Ramos  
**PRESIDENTE DEL DIRECTORIO**

## Queridos Accionistas:



El 2007 fue un excelente año para ERCO, hemos alcanzado los mejores resultados en la historia de la Compañía. Luego de una crítica situación financiera en el 2003, hemos logrado incrementar nuestras ventas así como también nuestras utilidades en estos últimos cuatro años.

A continuación daré un breve resumen de nuestras principales cifras. Hemos vendido \$93.96 millones en el 2007, mejoramos nuestro volumen de ventas en 15% comparado al año anterior. El mercado de reposición creció en 3% comparado al 2006, equipo original alcanzó un crecimiento de 14% y el volumen de ventas a los mercados de exportación creció un 36% entre el 2006 y el 2007. Nuestra planta en Cuenca produjo sobre el presupuesto en la mayoría de los objetivos, alcanzando algunos records pero aún así no logró mantener el ritmo de crecimiento de nuestras ventas. El EBIT ha crecido un 69% llegando a \$5.32 millones, reflejando la diferencia de un punto porcentual en la relación de costos fijos a ventas netas. El desarrollo positivo no ha sido únicamente en ventas sino también en la rentabilidad de todos los negocios contribuyendo a los resultados del año.

ERCO desea continuar con su crecimiento y su rentabilidad entregando la mejor combinación de valor, calidad y desempeño de producto a nuestros clientes de la Región Andina.

Las condiciones económicas han sido difíciles en el 2007 y serán aún más difíciles en el 2008. Podremos continuar creciendo y ser rentables solamente si enfrentamos los retos que la industria nos presenta en la actualidad. Estos son por un lado, la competencia Asiática que está entrando agresivamente a la Región Andina. Por otro lado tenemos que enfrentar el efecto de otro incremento importante en los precios de materias primas como caucho natural y crudo a finales del 2007, que afectará los resultados de los primeros meses del 2008.

Creo que tenemos buenas respuestas para estos retos:

Vamos a cerrar las brechas en nuestro portafolio de producto, en primer lugar en el segmento de llantas de camión, que es un mercado de alto crecimiento, en el cual nos falta producto radial y sufrimos de un mercado de llanta convencional que decrece rápidamente. Además, vamos a introducir productos nuevos de alta tecnología en el segmento de Pasajero así como también en el segmento de Camioneta Radial. En breve estaremos lanzando la línea General Tire Altimax, por primera vez en la historia de ERCO tenemos la oportunidad de introducir al mercado productos de última tecnología. Este producto se desempeña excepcionalmente en los Estados Unidos y mejorará nuestra competitividad en este importante segmento.

Vamos a mejorar nuestra competitividad en la planta de Cuenca, pero permitiendo que nuestros asociados busquen oportunidades alternas de suministro. Para mejorar la flexibilidad, trabajamos conjuntamente con nuestros asociados expandiendo la cooperación con nuestros proveedores Asiáticos, además una nueva planta del grupo Continental en Brasil nos da la oportunidad de equilibrar los picos de demanda y completar el portafolio de producto sin incrementar la complejidad de la planta.

Nuestro concepto de franquicias "ERCO TIRES" es un gran éxito. En el 2008 vamos a ampliar este concepto, incrementando el número de puntos de venta y adicionalmente afinaremos el concepto de la diversificación de servicios. Con esto no vamos a ignorar nuestros otros canales de venta. Más que nada queremos intensificar

el negocio con los concesionarios de vehículos donde vemos potencial para mejorar el mix y crecer.

En vista de lo expuesto y para cumplir con lo que establece la Superintendencia de Compañías, me permito informarles que:

- Los resultados del ejercicio alcanzan la suma de US\$ 3,516,250.
- Se dió cumplimiento a todas las disposiciones de la Junta General de Accionistas de la Compañía Ecuatoriana del Caucho S.A.
- No se registraron hechos extraordinarios en lo administrativo, laboral ni en lo legal.
- Los análisis comparativos con el ejercicio 2006 constan en los estados financieros que integran este informe.

En representación de nuestro Comité Ejecutivo, quiero agradecer a nuestros accionistas por su confianza en los logros de nuestros empleados. Al haber revertido la tendencia en el 2004 y demostrado un crecimiento estable en los últimos 3 años, estamos comprometidos a justificar su confianza en los años venideros y preparar a ERCO para el futuro. Por favor continúen apoyándonos en estos esfuerzos.

Atentamente,

Kristijan Bauer  
**PRESIDENTE EJECUTIVO**

