



INFORME DE LABORES AÑO 2007

Señores Directores:

El año 2007, para Agicom, se caracterizó por ser un año muy difícil en la compra de materia prima (Caucho 'Chipas'), debido al aumento de la demanda y receso de la oferta; demanda que subió por la presencia de una numerosa y fuerte Competencia (Procaesa, Indecauchó, Célleri, Luis Viteri y etc) que incrementaron los precios de Caucho, significativa y continuamente.

Desafortunadamente, los factores naturales como son: las fuertes y continuas lluvias diurnas en Invierno y la agresiva defoliación (caída total de hojas) en Verano, afectaron directamente a la producción de Caucho en nuestras plantaciones (al igual que en otras plantaciones). El efecto perjudicial de estos factores naturales, mermo en un 7-10% la producción en Plantaciones de Caucho a nivel general, y elevo los costos de producción.

Los resultados económicos del año 2007, no cubrieron el Presupuesto, debido a las siguientes razones importantes:

- 1.- Venta de Caucho a ERCO: Presup: 1'591.200 Kilos.
Real: 1'560.056 Kilos. Diferencia -2%
- 2.- Precio de Compra de Caucho a Proveedores/Cauchicultores:
Presup: \$ 1.30 c/kilo.
Real: \$ 1.35 c/kilo. Incremento 4%.
- 3.- Producción de Caucho, propio de Agicom:
Presup: 321.903 Kilos.
Real: 300.922 Kilos. Diferencia -7%.

Es importante aclarar que: el motor que mueve la economía de la Empresa, al igual que en años anteriores, sigue siendo la Venta de Caucho a ERCO; venta que depende del 80% de la compra a Proveedores/ Cauchicultores, y del 20% de producción propia de Agicom.

En honor a la verdad, lamentablemente no hemos cumplido con el Presupuesto; a pesar del gran trabajo cumplido por todo el personal de la Compañía. Espero de usted señor Presidente y Directores su comprensión y disculpas ante los resultados, que son el reflejo de la influencia de Factores Naturales, y la situación de mercado interno (en lo que se refiere a precios de compra de materia prima), por la que atraviesa la comercialización del Caucho en el Ecuador.

Muy al margen de los resultados económicos, los logros de Agicom se deben gracias al enorme y constante apoyo de nuestro nuevo Presidente Señor Kristijan Bauer, de los Directores de la Compañía, al trabajo en equipo del personal de la Empresa y también a la colaboración de todos los Departamentos de ERCO; para quienes expreso mis sinceros agradecimientos y pedido de que continúen apoyándonos.

Por medio del presente reporte, nos permitimos informar las principales gestiones: Administrativas, Técnicas y Financieras que se han desarrollado en la Empresa:

FASE ADMINISTRATIVA

1. El precio de compra de Caucho Chipas a nuestros proveedores/cauchicultores, durante el año 2007 se ha incrementado de la siguiente manera (Precio Tonelada):

MESES	PRECIOS US\$		MESES	PRECIOS US\$	
	CHIPAS	SECO		CHIPAS	SECO
Dic-06	670.35	1,264.81	Jul-07	689.65	1,326.25
Ene-07	674.05	1,296.27	Ago-07	698.93	1,344.10
Feb-07	677.04	1,302.00	Sep-07	717.93	1,380.63
Mar-07	681.64	1,310.85	Oct-07	739.39	1,421.90
Abr-07	680.51	1,308.67	Nov-07	751.11	1,444.45
May-07	682.74	1,312.96	Dic-07	757.46	1,456.66
Jun-07	682.57	1,312.63			

Precio Promedio año 2007: \$ 701.80 Chipas = \$ 1.349,61 Seco.

Incremento año 2007: \$ 191.85 en Seco = 15.17%, con relación a Dic 2006.

2. El precio de venta de Caucho seco a ERCO-Cuenca, en el año 2007, ha tenido los siguientes incrementos (Precio Tonelada C&F Cuenca):

Dic 2006: US\$ 1.400

Ene-Jun 2007: US\$ 1.400

Jul-Sep 2007: US\$ 1.500

Oct-Dic 2007: US\$ 1.600

Precio Promedio año 2007: US\$ 1.469,31

Incremento año 2007: US\$ 200 14,29%, con relación a Dic 2006.

3. A partir del 1 de Enero del 2007, por orden del Gobierno, se incrementó un 6,25% los salarios de los Trabajadores Agrícolas y Obreros de la Empresa.

Salario básico unificado hasta el 31 Dic 2006: \$ 160,00

Incremento Gobierno 6,25%: \$ 10,00

Salario básico unificado a partir del 1 Ene 2007: \$ 170,00

4. Desde el 1 de Enero del 2007, por política de la Empresa, se incrementó un 4,00% los sueldos de los empleados Administrativos y Técnico de la Compañía.

5. Campo Clonal a Gran Escala CCGE N° 3 - Año 2007.

Del 23 de Enero al 29 de Marzo del 2007, se sembró el Campo Clonal a Gran Escala CCGE N° 3 en nuestra Estación Santo Domingo con 8 clones resistentes a *Microcyclus ulei*, que fueron introducidos al Ecuador por el CIRAD. Superficie 5.9 Hectáreas, con 3.024 plantas.

El 13 de Junio y 16 de Octubre del 2007, nos visitó el Dr. Franck Rivano/ CIRAD-Francia e Ing. Sergio Gandara/Presidente de Asonhev, con quienes recorrimos (y evaluó el Dr. Rivano) el Campo Clonal a Gran Escala CCGE N° 3 en nuestra Estación Santo Domingo. El estado vegetativo y sanitario de la Plantación es Excelente, razón por lo cual nos felicitaron los mencionados visitantes.

6. El 21 de Febrero del 2007, por razones administrativas "Reducción de Personal", se terminó la relación laboral con el señor Nelson Calle, luego de llegar a un común acuerdo en el monto de la Indemnización US\$4.500 por sus 16 años de servicio a la Empresa. Para la solución de este asunto se contó con la asesoría laboral del doctor Marco Rea de ERCO-Cuenca.
7. El 7 de Marzo del 2007, se firmó la renovación anual de las siete Pólizas de Seguros, contratadas por Agicom a Seguros Equinoccial, correspondiente al periodo del 26 de Enero del 2007 al 26 de Enero del 2008. Valor total US\$ 9.090,85

8. El 19 de Abril del 2007, como resultado de las gestiones del Ing. Guillermo Togra, recibimos del SRI la Nota de Crédito por US\$ 2.669,91 en respuesta al reclamo por el pago indebido del Impuesto a la Renta año 2003 (total US\$ 13.691,55). Cabe indicar que en Mayo 2006, ya recibimos una Nota de Crédito por US\$10.482,35; es decir que del reclamo total, el SRI nos devolvió US\$ 13.152,26
9. El 24 de Abril del 2007, se pagó las Utilidades del año 2006 a los trabajadores de la Empresa (36 en total). Valor repartido US\$ 10.211,73. Cada trabajador recibió US\$ 201,18 como tal y US\$ 46,97 por carga familiar.
10. El 2 de Mayo del 2007, se realizó la Escritura de Cancelación de Hipoteca, otorgada por Agicom a favor de la señora Zita Álava, en vista de que la señora Álava acabó de pagarnos puntualmente los US\$50.000, por la compra, a crédito, de las tierras del Oriente Ecuatoriano (100,40 Hectáreas).
11. El 18 de Junio del 2007, en nuestras Instalaciones, se realizó la sesión ordinaria de Directorio, donde se dio a conocer: el Informe de la Administración, Balance y Estado de la Cuenta de Resultados de Enero a Mayo 2007. Se aprovecho esta oportunidad para hacerle la despedida al señor Benoit Henry/ Presidente de Agicom, y entregarle una Placa de Reconocimiento a su gestión desplegada en beneficio de nuestra Compañía y por el constante apoyo que nos brindó para el progreso del Cultivo e Industria del Caucho Natural en el Ecuador; asimismo le dimos la Bienvenida al señor Kristijan Bauer, quien fue nombrado por el Directorio como nuevo Presidente de la Empresa.
12. El 6 de Agosto del 2007, en vista de la urgente necesidad de la Empresa, entró a trabajar el señor Washington Llor, como Encargado de la Plantación Modelo, puesto que estuvo vacante desde el 21 de Febrero del presente año, por la salida señor Nelson Calle. El valor neto de pago por su trabajo es de \$275,00 mensuales.
13. El 23 de Agosto del 2007, se realizó la aplicación aérea (con avioneta) de funguicidas al follaje de las Plantaciones de Caucho de la Estación San Vicente del Nila, como control preventivo-curativo al ataque de *Microcyclus ulei*. Los resultados que se dieron fueron relativamente buenos.
Valor de la inversión en 88 Has de plantaciones: US\$ 1.774
14. El 18 de Septiembre del 2007, se firmó con Acevedo & Asociados-Quito el Contrato de Servicios de Auditoría Externa de los Estados Financieros de Agicom por el año 2007. Valor total US\$ 3.700,00 + IVA.
15. Inversiones en ERCO.
El 22 de Octubre del 2007, se renovó (por novena vez) el préstamo a ERCO por US\$ 33.768,83 con un interés anual del 5,50%. Plazo: 91 días, con opción a renovación.
El 10 de Diciembre del 2007, se renovó (por décima vez) el préstamo a ERCO por US\$ 57.057,40 con un interés anual del 5,50%. Plazo: 91 días, con opción a renovación.
16. El 24 de Octubre del 2007, se firmó con el Ingeniero Iván Viteri de Talleres IMVIC, el Contrato de Construcción de 20 Canastillas de secado de Caucho, con sus respectivos cedazos (12 por c/canastilla), para el Horno Continuo de la Planta Procesadora de Caucho. Por un valor total de US\$ 38.000,00 + IVA.
El 26 de Diciembre del 2007 entraron en funcionamiento las nuevas canastillas con excelentes resultados hasta ahora.

17. El 21 de Noviembre del 2007, se compró una finca de 45 hectáreas (en dos cuerpos juntos: uno de 25 y otro de 20 Has) a la familia Benavides-Pérez, ubicada en el Km. 67 de la vía Santo Domingo-Quevedo, margen izquierdo, 13 Km. adentro (distancia desde Agicom: 38 Km), en un valor total de US\$ 90.000 al Contado. Estas tierras fueron compradas para la siembra de Caucho en el Invierno del 2008 y 2009.
18. El 21 de Diciembre del 2007, en nuestras Oficinas, nos reunimos los 73 miembros de la Familia Agicom para celebrar la Navidad; en un acto sencillo y emotivo la Administración dio su Mensaje Navideño y entregó los Bonos en efectivo a todo el personal de la Empresa. La Inversión total de este evento social fue de US\$ 4.003,57. El programa se desarrollo dentro de un ambiente de gran unidad y confraternidad; y motivo a todos para continuar trabajando incansablemente por el Progreso de Agicom.
19. IMPLANTACIÓN DEL SISTEMA DE CALIDAD ISO 9001:2000.
El 26 de Febrero del 2007, se contrató los Servicios Profesionales de la ingeniera María José Capelo, con el cargo de Coordinadora de Calidad, su responsabilidad es la Implantación del Sistema de Gestión de Calidad ISO 9901:2000; con un sueldo mensual de US\$ 400,00 más beneficios sociales de ley.
Del 10 al 12 de Abril del 2007, en nuestras instalaciones, la Fundación SSB Capacitate dicto el Seminario Taller '**Motivación, Competencia y Valores**' a Obreros de Fábrica y Empleados Administrativos de La Empresa.
El 5 de Mayo del 2007, en el Hotel Zaracay de Santo Domingo, la Fundación SSB Capacitate dicto el Seminario Taller '**Introducción a los sistemas de gestión de calidad ISO 9001:2000**' a Empleados Administrativos de La Empresa.
El 10 de Julio del 2007, en nuestras instalaciones, la Fundación SSB Capacitate dicto el Seminario Taller '**Nuevas tendencias Administrativas para mejorar la productividad**' a Obreros de Fábrica y Empleados Administrativos de La Empresa.
El 10 de Septiembre del 2007, en nuestras instalaciones, la Fundación SSB Capacitate dicto el Seminario Taller '**Comunicación y trabajo en Equipo**' a Obreros de Fábrica y Empleados Administrativos de La Empresa.
El 8 de Octubre del 2007, en nuestras instalaciones, la Fundación SSB Capacitate dicto el Seminario Taller '**Sensibilización al Cambio Organizacional**' a Obreros de Fábrica y Empleados Administrativos de La Empresa.
El 22 de Octubre del 2007, en nuestras instalaciones, en Cuerpo de Bomberos d Patricia Pilar dicto el Seminario Taller '**Seguridad Industrial**' a Obreros de Fábrica y Empleados Administrativos de La Empresa.
- Del 22 al 24 de Agosto del 2007, el Ing. Nardo Tenesaca de ERCO-Cuenca nos realizó la Auditoria de Calidad, los resultados de esta evaluación nos otorgo un aceptable 52.5% de Conformidades de la Norma.
El 17 y 18 de Diciembre del 2007, el Doctor Hugo Ayala/ Auditor Líder del INEN nos realizó la Preauditoría de Certificación de Sistemas de Calidad; como resultado de esta evaluación encontró algunas Observaciones y No Conformidades, que de inmediato el Departamento de Calidad se puso a corregirlas, con la finalidad de tener todo listo y en orden para la Auditoria Final que esta programada para Febrero del 2008.
20. Capital Humanos de la Empresa: Durante el 2007, Agicom ha tenido el siguiente movimiento de su personal bajo nómina (permanente):
-

PERSONAL	SALDO 31-Dic-06	MOVIMIENTO: 1 ENE-31 DIC/07			NOTAS
		INGRESO	SALIDA	SALDO	
Administrativos	6			6	Dpto de Calidad.
Técnicos	4	1	1	4	
Mayordomos	3			3	
Obreros de Fábrica	4			4	
Trabajadores Agrícolas	15	12	3	24	Retiro voluntario.
	32	13	4	41	

FASE COMERCIAL

1. Compra de materia prima.

- N° de proveedores: 41 cauchicultores.
- Datos de compra (expresado en kilos Caucho Seco):

PROVEEDOR	PRESUPUESTO	REAL	% REAL/PRESUP	% Participación
AGICOM	321,903 ✓	300,922 ✓	93%	19%
CAUCHICULTORES	1,269,297 ✓	1,257,181 ✓	99%	81%
TOTAL	1,591,200	1,558,103	98% ✓	100%

- Precios de compra (US\$ por Tonelada de Caucho Seco)

DATOS	AÑO 2007				
	ENE-MAR	ABR-JUN	JUL-SEP	OCT-DIC	PROMEDIO
PRESUPUESTO	1,298.08	1,298.08	1,298.08	1,298.08	1,298.08
REAL	1,303.99	1,311.56	1,347.59	1,441.13	1,349.61
DIFERENCIA	5.91 0.46%	13.48 1.04%	49.51 3.81%	143.05 11.02%	51.53 3.97%

2. Venta de Caucho Seco

- N° de compradores: 3 Industrias Nacionales.
- Datos de venta (en Kilos):

CLIENTES	PRESUPUESTO	REAL	% REAL/PRESUP	% Partic
ERCO	1,591,200	1,560,056	98%	99.75%
OTROS	0	3,876		0.25%
EXPORTACION	0	0		0.00%
	1,591,200	1,563,932	98% ✓	100%

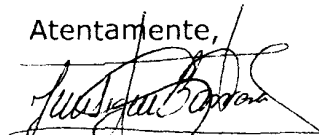
- Precios de venta de Caucho Seco a ERCO-Cuenca (US\$ por Tonelada)

DATOS	AÑO 2007				
	ENE-MAR	ABR-JUN	JUL-SEP	OCT-DIC	PROMEDIO
PRESUPUESTO	\$1,450.00	\$1,450.00	\$1,450.00	\$1,450.00	\$1,450.00
REAL	\$1,400	\$1,400.00	\$1,500.00	\$1,600.00	\$1,469.31
DIFERENCIA:	-\$50.00 -3.45%	-\$50.00 -3.45%	\$50.00 3.45%	\$150.00 10.34%	\$19.31 1.33%

FASE INDUSTRIAL**1. Procesamiento-secado de Caucho Natural**

ENE-DIC 2007		
PRES	REAL	%
1,591,200	1,539,452	97%

Atentamente,

Juan J. Sigua B.
Gerente General.

3 de Marzo del 2008.