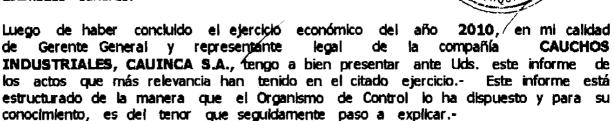
Guayaquil, Marzo 31 del año 2011.-

Señores Accionistas:
CAUCHOS INDUSTRIALES, CAUINCA S.A.
Ciudad.

Estimados señores:



2 6 ABR 2011

- 1.- Entorno Empresarial.- Como los señores accionistas lo conocen, nuestra empresa desde los últimos años se ha dedicado por entero a los negocios que tienen que ver con la fabricación y distribución de accesorios de caucho y metal que son utilizados por el parque automotor del país.- Si bien es cierto nuestra cubertura de mercado es pequeña, por lo escaso de los recursos económicos, pero tenemos fe que en lo posterior iremos logrando un crecimiento acentuado en el mercado nacional.-
- 2.- Cumplimiento de las Resoluciones de la Junta General.- Es conocido por los señores aquí presentes, que he sido y soy un fiel cumplidor de todo lo que legalmente se ha dispuesto en las junta generales.- De no ser así, si alguno de los presentes tiene algún comentario o queja al respecto, ruego hacerio conocer para dar la correspondiente explicación o para cumplirla de inmediato, si es que se tratara de alguna omisión de mi parte.-
- Administrativos, Financieros, Laborales:- a) En la parte 3.- Aspectos administrativa, debo manifestar que nuestras relaciones con los clientes, así como con los proveedores se mantiene muy bien, como en todo negocio siempre hay sus riesgos, de tai suerte que tratamos de minimizarios.- Es también digno de mencionar que se logró superar en buena parte la faita del caucho natural, o sea nuestra principal materia prima, lo cual nos ha permitido seguir en la lucha diaria de lograr nuevos mercados.- Es también digno de mencionar el incremento de nuestros equipos de trabajo, con la ayuda de los accionistas y de terceras personas, hemos logrado adquirir unas maquinarias usadas o reconstruidas, pero que nos han ayudado acelerar la producción y consecuentemente al pronto despacho de la mercadería, que era uno de los tantos problemas que nos aquejaban.- No hay que descuidar, que nuestros principales competidores son los productos venidos de Colombia, frente a ello, estamos delineando nuevas políticas o estrategias de ventas que nos permitan captar o ampliar nuestro mercado.- Debo volver a resaltar que en una economía dolarizada como la nuestra, se supone que los precios de los bienes y servicios se iban a controlar en base al índice inflacionario, pero la realidad es otra; el incremento de la energía eléctrica es abrumador, la mano de obra junto con todos sus beneficios representa un rubro importante de costo, no se diga de los productos importados ,etc. esto sin duda, conlleva un incremento en el precio de la materia prima e insumos que a la largaafectan en el resultado final.- b) En la parte económica seguimos teniendo

problemas de liquidez, ya que como Uds. lo conocen, en este mercado no se puede vender al contado sino a plazos, plazos que van desde 30 a 180 días y si tomamos en consideración que hay clientes que no pagan en forma oportuna o al vencimiento de los plazos sino que se toman más tiempo, aparte de esto dan cheques que resultan protestados y se torna difícil cobrarlos, etc. .- Adicional a lo anterior, es muy conocido por los señores accionistas que la situación jurídicopolítico y económica que vive el país, ha incidido en casi todos los negocios. muchos de los cuales han caído a niveles alarmantes y en otros casos los ha llevado a la suspensión definitiva de sus actividades, o los que tienen mayor capacidad se han ido fuera del país por la incertidumbre jurídica que se vive. Hemos tratado de acudir a instituciones financieras en procura de obtener crédito para financiar nuestras actividades, lográndose pequeños empréstitos, que son insuficientes para la actividad, sin embargo con los pocos recursos tratamos de sobrellevar el hasta donde nos isea posible.- c) Aspectos Laborales.- Consta a los señores accionistas el grave problema laboral que se originó a mediados del 2009, en donde 21 ex trabajadores, nos demandaron laboralmente por cantidades inimaginables, situación que nos llevó al borde de la quiebra. señores accionistas los grandes esfuerzos que se realizaron para superar el problema. Gracias a una tinosa intervención de un profesional: del derecho, se pudo ir negociando con cada uno de los demandantes y lograr superar problema suscitado, lógicamente esa caótica situación costó una considerable suma de dinero, que a la larga resultó beneficiosa para la empresa, dada la magnitud de dinero que originalmente estaban solicitando los ex trabajadores.-Esto nos ha conllevado a incrementar nuestras deudas, de igual manera esto incidió también en la baja producción aque tuvimos a finales del 2009 y los primeros meses del 2010, ya que hubo que entrenar nuevo personal.- Superados estos inconvenientes, estamos volviendo a la normalidad.-

- 4.- Situación Financiera.- Nuestra situación, como en los ejercicios anteriores, no es de la mejor, pero tampoco de lo peor, de tal suerte que como siempre, con un poco de esfuerzo saldremos radelante.-
- 5.- Resultados del Ejercicio.- Si bien es cierto las ventas fueron de \$305.023,77, los gastos y costos fueron de 286.551.73, lo cual representa una utilidad neta de \$18.472,04, pero menos impuestos y participación trabajadores, queda reducida a un saldo pequeño, por lo que suglero dejarla para repartirla junto con la que obtengamos en otros ejercicios, salvo lo que decida la junta general.-

Un fuerte agradecimiento a los señores accionistas, por el apoyo brindado en este año que realmente fue muy difícil. - De igual manera misu agradadmientos a todo el personal que labora en los distintos departamentos, así como a los profesionales que "brindan su vatioso apoyo a esta administración.-

DENCIA DE

Norma Cedeño C

3 26 ABR 2011

De los señores accionistas, quedo, atentamente,

Commission of Bridge Com-

RICARDO ROJAS MONROY

Gerente General