

**INFORME SUSCRITO Y PRESENTADO POR EL PRESIDENTE Y EL
GERENTE GENERAL DE AGLOMERADOS COTOPAXI S.A. A LA JUNTA
GENERAL DE ACCIONISTAS POR EL EJERCICIO ECONÓMICO
CORRESPONDIENTE AL AÑO 2006.**

Señores Accionistas:

De conformidad con lo establecido en la Ley de Compañías y en los Estatutos de la empresa, presentamos este informe por el ejercicio económico del año 2.006.

1. SITUACION NACIONAL

1.1 Actividad Económica

Durante el 2006, el Ecuador se desenvolvió en un contexto internacional bastante favorable, tuvo un crecimiento económico superior al previsto a inicios de año, el precio del petróleo siguió cotizándose en valores altos, existió una amplia liquidez en los mercados financieros mundiales, las tasas de interés internacionales se mantuvieron estables y las remesas de los emigrantes continuaron en ascenso.

Ecuador registró un crecimiento económico de 4,30%, cifra ligeramente inferior al 4,74% obtenido en el 2005 el PIB nominal alcanzó \$40.892 millones (MM).

Crecimiento del PIB

Desempeño Económico	2004	2005	2006
PIB nominal -en mm de \$-	32,635.7	36,488.9	40,892.1
PIB per cápita - en \$-	2,505	2,761	3,050
Crecimiento económico	7.9%	4.7%	4.3%
Crecimiento sector petrolero	35.4%	-3.4%	2.6%
Crecimiento sector no petrolero	3.6%	5.8%	4.1%

1.2. Inflación al consumidor

En el 2006, la inflación al consumidor cerró en 2,87% inferior al 3,14% del 2005. A partir de agosto los bienes transables son los que más aportaron a la inflación anual por sobre los bienes no transables, cambiando la tendencia de años anteriores y con lo cual el Ecuador terminó el ajuste de sus precios internos luego de adoptar la dolarización y empezó a acercarse más a la inflación internacional.

Por otra parte, la canasta familiar vital se cotizó en \$306,56 al cierre del 2006, un incremento de 3,4% en relación a dic-05, mientras que la canasta familiar básica cerró en \$453,26, con una variación de 3,6%.

1.3. Mercado Laboral

El desempleo se ubico en 9,03% a finales del 2006, cifra similar a la del 2005. Por su parte, la informalidad se ubicó en 45,04%, un retroceso de 4,19 pp. Con este comportamiento, el empleo adecuado mejoró 4,47 pp para ubicarse en 45,94%. Sin embargo, aún es un tema preocupante, ya que de cada diez ecuatorianos cinco se encuentren en condiciones de precariedad laboral.

1.4. Salarios

El salario mínimo promedio mensual percibido por un empleado del sector privado alcanzó \$186,6, mayor en 6,7% a los ingresos recibidos en el 2005. Este incremento, superior a la inflación, permitió que el salario real de los trabajadores al cerrar el 2006 se ubique en 105,4 puntos, constituyéndose en el punto de cierre más alto en los últimos doce años.

1.5. Reserva Internacional Libre Disponibilidad

La Reserva Internacional de Libre Disponibilidad cerró el 2006 con un nivel de \$2.023 MM, inferior en \$123,6 MM al registrado el año anterior. Esta reducción se explicó, principalmente, por una desacumulación de depósitos de las instituciones del sector público a efectos de financiar el creciente gasto fiscal.



1.6. Tasas de Interés Referenciales

Durante el 2006, la tasa de interés activa referencial no registró una variación significativa en relación al año anterior, ubicándose en promedio en 8,85%, mientras que la tasa de interés pasiva presentó un aumento, al pasar de un promedio de 3,81% en el 2005 a 4,35%, resultado de mayor competencia bancaria. Sin embargo, al finalizar el año se observa una tendencia ascendente de la tasa activa referencial, debido a la incertidumbre existente en el mercado en relación al programa económico del nuevo Gobierno y sus efectos sobre la estabilidad económica.

1.7. Captaciones y Colocaciones de Bancos Privados

Durante el 2006, la actividad financiera se incrementó, de tal forma que las captaciones realizadas por el sistema financiero alcanzaron a dic-06 una suma de \$9.965 MM, superior en \$1.478 MM al monto registrado en dic-05 (\$8.487 MM). Del total de depósitos del 2006, el 37,5% corresponde a depósitos a la vista (cuentas corrientes) mientras que el 62,5% es quasi dinero (depósitos de ahorro, plazo fijo y reporto), estructura muy similar a la registrada en el 2005. Por otra parte, el valor el crédito entregado por el sistema financiero al sector privado en dic-06 fue de \$10.065 MM, monto superior en \$1.568 MM a la de dic-05 e igual a \$8.4968 MM.

1.8. Deuda Pública

A finales del 2006, la deuda pública interna registró \$3.378 MM, una reducción anual de \$309 MM; mientras que, la externa alcanzó \$10.312 MM, menor en \$538 MM al cierre del 2005. Consolidando estos rubros, la deuda pública totalizó \$13.690, equivalente al 33,5% del PIB e inferior en 6,36% al de cierre del 2005.

Por otra parte, los precios de los Bonos Soberanos del Ecuador se desplomaron en dic-06, cayendo a niveles semejantes a los observados a inicios del 2003, antes de la firma del Acuerdo Stand-By con el Fondo Monetario Internacional. Así, el Global 12 se cotizó en 80, el Global 30 en 75 y el Global 15 en 79. Esta caída se explica por las declaraciones de los funcionarios del actual Gobierno respecto a una posible moratoria, lo que tuvo su consecuencia directa en los precios de la deuda soberana. Adicionalmente, en diciembre la calificadora de riesgos Moody's revisó la calificación de riesgo del Ecuador reduciendo el panorama de positivo a estable.

1.9. Cotización del dólar

El dólar a lo largo del 2006 registró una continua depreciación en relación a las principales monedas mundiales. Así, en comparación a la moneda única europea, el tipo de cambio cerró el 2006 en \$/€1,32, una depreciación anual de 11,3%, similar comportamiento que tuvo con respecto a la libra inglesa al depreciarse 12,4%.

En Colombia, el dólar registró una apreciación de 0,8%, que pudo ser mayor de no ser por las repetidas intervenciones del Banco de la República de Colombia para evitar que sus exportaciones se tornaran menos competitivas. Finalmente, en Perú se produjo una depreciación del dólar de 6,4%.

1.10. Tasas de Interés Internacionales

El último incremento de la Reserva Federal se produjo en jul-06, esto es a 5,25%, con un incremento de 1% en relación al cierre del 2005. La decisión de la Reserva Federal trajo consigo que las otras tasas también se estabilicen, así la tasa PRIME pasó de 7,25% a 8,25%, mientras que la LIBOR, en dólares a 3 meses, cambió de 4,49% a 5,36% y a 6 meses de 4,67% a 5,35%.

1.11. Riesgo País

El indicador EMBI+ registró un promedio anual de 553 puntos básicos (pb), inferior al promedio registrado en 2005 que fue de 707 pb. Sin embargo, se observa un fuerte incremento de este indicador en diciembre y el año cierra en 920 pb, cuando a inicios del mismo se registró 650 pb e inclusive se observaron niveles de 454 pb. El comportamiento de este indicador refleja el grado de riesgo de la economía nacional y básicamente el incremento se explica por la incertidumbre de las políticas económicas a implementarse por el nuevo gobierno.

1.12. Balanza Comercial

La balanza comercial, medida en términos FOB, registró un superávit de \$1.090 MM, superior en 220% al resultado obtenido en el 2005, explicado principalmente por una balanza comercial petrolera positiva de \$4.885 MM y un déficit en la balanza no petrolera de \$3.974 MM.

Durante el 2.006, las exportaciones ecuatorianas se incrementaron en \$2.250 MM, equivalente a un crecimiento del 24,7% comparado con el 2005. Las exportaciones petroleras representaron el 61,5% del total de ventas externas, mostrando aún la dependencia del sector externo del petróleo, esto se da principalmente por un aumento en el precio del barril de crudo que pasó de \$40,82 en el 2005 a \$51,17 en el 2006.



Por su parte, las exportaciones no petroleras registraron un crecimiento de 14,2%, liderados por banano, camarón y vehículos. Las importaciones, en términos CIF, aumentaron \$1.598 MM, una variación de 16,93%, explicados, principalmente, por un incremento de las compras de combustibles y lubricantes por \$600 MM.

A continuación presentamos los principales aspectos relacionados con la compañía:

2. PRINCIPALES COSTOS Y GASTOS:

2.1. MADERA: Si bien la producción total de la empresa fue un 14.05% mayor en el 2006, el consumo total de madera en el año 2.006 fue apenas un 7.29% mayor de lo consumido en el año 2.005, fruto de un mejor aprovechamiento de la madera utilizada en las líneas de producción.. El costo total de la madera x m³ consumida en fábrica ha experimentado un incremento del 10%, incremento dado principalmente por un mayor uso de madera gruesa y mayor aprovisionamiento de madera de terceros.

Esta presupuestado para el 2007 un incremento en el costo de la madera, ya que pensamos que al entrar en producción la nueva línea de Novopan, la presión sobre la demanda de madera va a incrementar el precio, nuestros análisis de la existencia de bosques de pino y eucalipto en el país, comparado con la nueva demanda existente, preocupa a la administración, ya que si bien tenemos un adecuado patrimonio forestal, no necesariamente cuadran las rotaciones con las necesidades de la industria.

2.2. PAPEL Y CHAPA: En el año 2.006 se recubrió un 22% más m² que en el año 2005, a un costo promedio superior x m² de aproximadamente 4.5% respecto al año 2.005. Es importante resaltar el crecimiento de la producción que han experimentado las líneas de recubrimiento, esto confirma la productividad que se dio en el proyecto six sigma del año 2005, logrando incrementar la venta de un producto de mayor margen para la empresa.

2.3. RESINA: Los consumos de resina por m³ de tablero se mantienen en niveles competitivos a nivel mundial. Al igual que el año 2004 y 2005, el costo de la resina volvió a tener un incremento en el 2006, esperamos que a mediados del 2.007, esta tendencia comience a revertirse.

Se debe tomar en cuenta que la madera y la resina representan más del 40% del costo de los productos, por lo que es imperativo mantener controlados estos rubros.

2.4. PARAFINA: Por la incidencia del petróleo y una mayor brecha entre oferta y demanda, los precios de la parafina siguen experimentando un incremento preocupante, 15% en el año 2005 y mas del 20% en el 2006. En el 2006 bajamos el consumo de parafina por m³ en 10%.

2.5. ENERGÍA ELÉCTRICA. El costo del kw/hr se mantiene igual que el año 2004 y 2005. Por la mayor producción y un uso adecuado del recurso, se ha logrado bajar el consumo de energía x m³ en niveles del 12.3%.

2.6..MANO DE OBRA: El costo total de la mano de obra a la empresa se incremento en un 10.83%, esto se dio en parte por un incremento en promedio de los salarios del 6.5% tanto en el componente fijo como el variable. La diferencia aproximadamente un 4%, se generó por un bono adicional que dimos a Jefes, Supervisores y operadores cuando además de superar los objetivos en los indicadores de las líneas de producción, superamos las utilidades presupuestadas de la empresa.

2.7. COSTOS Y GASTOS DE FABRICACIÓN: Estos costos y gastos experimentan un incremento del 7.7% comparado con el 2005, este incremento se da por las constantes inversiones en equipos, maquinaria, repuestos, motores y demás gastos que realizamos en líneas de producción para poder llegar a los niveles de producción actuales.

2.8. GASTOS DE VENTA: Este rubro tuvo un incremento del 8.5% el cual se explica por el incremento en ventas del 14% y por un mayor costo de embalaje, ya que no disponemos de suficientes tableros dañados para realizar el mismo.

2.9. GASTOS GENERALES y ADMINISTRATIVOS: Este gasto tuvo un incremento del 6.8%, valor que se explica principalmente por una mayor capacitación y un mayor reparto de bonos a los ingenieros de planta y bosque por los buenos resultados del año.



Desde el segundo semestre se registran los gastos que se relacionan con el trabajo de Responsabilidad Social y Relaciones Comunitarias y también se registra el gasto de Leasing por la compra de tierras.

2.10.GASTOS FINANCIEROS: El gasto financiero del 2006 por los créditos vigentes con bancos y acreedores se redujo en un 14% sobre el año anterior. Esto es resultado de una menor deuda y de unas mejores tasas de interés.

3. PRODUCCIÓN

3.1. PRODUCCIÓN TOTAL: La producción total de la empresa durante el 2.006 fue de **137.550 m³**, esto es 16.949 m³ más que el año 2.005, incremento del 14.05%.

3.2. AGLOMERADO: La producción de tableros aglomerados durante el 2.006 fue de 40.488 m³, que representa un 11.5% de incremento frente al 2.005. Este excelente crecimiento para una línea de producción de 29 años, se logró principalmente por el trabajo del grupo Six Sigma, la administración considera que ahora si se ha llegado al límite máximo de producción de esta línea y no se puede ofrecer crecimientos de esta línea, ya que hacerlo sería demasiado riesgoso para la estabilidad de la misma. El nivel de horas paro es de menos del 5% y la calidad está en niveles superiores al 99%, aspectos que son óptimos para líneas de producción de tableros.

3.3 MDF: La producción de tableros MDF durante el 2.006 fue de 66.808 m³ esto representa un 15% más que la del 2005. Si bien es cierto que este nivel de producción supera considerablemente los niveles esperados para esta línea, la administración considera que todavía se tiene espacio para poder incrementar el volumen de tableros vendibles producidos al año, esto lo podemos conseguir con más horas disponibles, actualmente estamos en niveles del 10% de horas paro y debemos llegar a niveles cercanos al 5%, en lo que se refiere al porcentaje de tableros buenos estamos en 97% y debemos llegar a más del 99% y si trabajamos en el espesor promedio y en más tableros Light la producción y venta se incrementarán, beneficiando a los clientes que requieren más volumen y a los resultados de la empresa. Se debe realizar ciertas inversiones para atacar los cuellos de botella, estas inversiones no superarán los 500.000 usd en el año 2007 y ayudarán a lograr los objetivos planteados.

3.4 MADERA ASERRADA: La producción de madera aserrada durante el 2.006 fue de 30.254 m³, esto es 4.044 m³ más que el año 2.005, un incremento del 14%. Por la calidad de la madera exigida por la bananeras que no se acopla al tipo de pino nudoso que disponemos como materia prima, nos ha generado un gran cantidad de madera desclasificada, lo que nos obliga a repensar en este negocio que tiene picos de demanda y de calidades demasiado exigentes.

Este incremento de producción en todas líneas de la empresa, solo se pudieron alcanzar por un trabajo en equipo de todas las áreas y procesos de la empresa, trabajando a mayor velocidad de producción, reduciendo las horas paro para tener más tiempo disponible y tener un mayor % de productos buenos para ofrecer al mercado.

4. VENTAS

A continuación se presenta un cuadro que resume las ventas totales en m³ desde el año 99 al año 2006:

PRODUCTO	VENTAS M ³ TOTAL									
	ACOSA									
	Variación 06-05									
	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	05	
Aglomerado	23,966	31,626	32,774	33,209	33,094	34,557	35,840	39,762	10.94%	
MDF	32,850	38,361	42,688	46,736	47,058	47,852	55,567	65,240	17.41%	
Madera	15,434	14,386	13,553	13,757	13,042	16,831	21,193	22,966	8.37%	
TOTAL	72,250	84,373	89,015	93,702	93,194	99,240	112,600	127,968	13.65%	

El crecimiento total de las ventas en m³, es del 13.65%, siendo el rubro de mayor crecimiento el del MDF (17.41%), lo cual respondió a la mejor producción de la fábrica, la cual se acopla a la fuerte demanda del producto tanto en el mercado local como en los mercados de Colombia y Perú, que son donde hemos enfocado nuestra estrategia de comercialización..



Es importante señalar el incremento del 10.9% en las ventas de aglomerado, el cual se dio por un incremento interesante en la demanda local y en un gran desempeño de las exportaciones a Colombia y Perú.

El crecimiento en madera aserrada se dio por una buena demanda de pallets de las empresas bananeras que la pudimos atender con la compra de bosques de pino con madera gruesa.

El precio promedio total de venta, tiene un incremento del 3,42%, el cual se da principalmente por un mejor mezcla en la venta de productos, se presenta un cuadro con los precios históricos.

	PRECIOS PROMEDIOS TOTAL DE VENTA DE LA COMPAÑÍA										
	98	99	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	VARIAC	
	USD X M3										2006 / 2005
Aglomerado Crudo	189	147	142	158	162	161	166	183	214	16.94%	
Aglom. Recubierto	338	289	288	301	305	300	302	307	313	1.95%	
MDF Crudo	267	217	218	235	236	226	248	252	253	0.40%	
MDF Recubierto	433	357	327	345	344	351	371	402	409	1.74%	
Madera Aserrada	138	134	116	113	119	122	139	148	148	0.00%	
TOTAL CIA	249	210	203	225	237	238	255	263	272	3.42%	

A continuación se presenta un cuadro con el % de las ventas en m³ que se realizan en el Ecuador:

% DE VENTAS EN M3 EN ECUADOR									
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Aglomerado	45%	39%	40%	44%	49%	46%	43%	41%	43%
MDF	37%	29%	31%	37%	46%	47%	60%	52%	51%
Madera	13%	17%	23%	26%	36%	49%	63%	82%	88%
TOTAL	35%	30%	33%	38%	45%	47%	55%	54%	55%

Se mantiene una proporción adecuada en la venta de tableros tanto en el mercado local como en las exportaciones.

5. ASPECTOS FORESTALES

A continuación una reseña del departamento forestal:

5.1 Producción de Plantas.- Durante el 2.006 se produjo un total de 1.2 MM de plantas y se espera llegar en el 2007 a las 2 MM de plantas y así poder sembrar las nuevas tierras compradas en el año 2006. En el año 2006 arrancamos de manera agresiva el plan de mejoramiento genético, para lo cual hicimos una alianza estratégica con un laboratorio dedicado a esta actividad y siempre apoyados con la Fundación Forestal Juan Manuel Durini.

5.2 Plan de Prevención y Control de Incendios Forestales.- La estructura y organización del Plan de Incendios esta consolidado, dando como resultado el año 2006 menos de 1 ha quemada.

5.3 Seguridad Patrimonial.- La Unidad de Seguridad Patrimonial durante el 2006 mantuvo su gestión en el control sobre el patrimonio, sin tener novedades que reportar a la junta. Aun se mantienen sin resolver los dos conflictos de tierra tanto con el Sr. Leonidas Plaza en el lote "El Inca" como con la Asociación "9 de Enero" en parte de la propiedad "Caspi-Churopinto", a pesar que tenemos todos los documentos y la ley que nos respaldan, ha sido realmente difícil solucionar estos problemas; con la inseguridad jurídica que tiene este país y la falta de Institucionalidad en la que operamos se nos hace difícil garantizar que las aproximadamente 200 has en conflicto, las recuperemos en el corto plazo, pero lo que si garantizamos es que estamos utilizando todos los recursos legales que disponemos para este efecto.



5.4. Expansión Forestal: De acuerdo a lo aprobado por la Junta General del año pasado, la administración enfoco gran parte de su actividad en la compra de tierras para incrementar las plantaciones forestales propias, teniendo resultados interesantes, los cuales se presentan a continuación:

Uso del suelo	ha anteriores	ha nuevas	has totales
Plantaciones existentes	6,344	622	6,966
has por Plantar	284	3,391	3,675
Ensayo	23		23
Huerto Semillero	22		22
Has Productoras de Semillas	6		6
Área Protegida Tierras	1,064		1,064
Has x definir uso		1,260	1,260
Infraestructura	17	10	27
Mina de piedra	44		44
Total general	7,804	5,283	13,087

Del total de has compradas, 2.570 has fueron compradas con un Leasing con el Produbanco, teniendo un valor a ser pagado por un total de USD 1'825.000,00 a un plazo de tres años. Las cuotas de leasing están registradas mensualmente como gastos de expansión forestal dentro del gasto Administrativo.

5.5 Manejo: A continuación se presenta las principales actividades de manejo realizadas en el año 2006:

Actividad	Superficie realizada (ha)
Quema controlada	112,7
Ordenación manual de desechos	108,0
Desmalezado manual pre-plantación	18,7
Eliminación química de rebrotes	113,4
Repaso de eliminación química de rebrotes	150,9
Hoyado	280,2
Plantación	320,1
Replantación	24,9
Coronas con azadón	731,6
Desmalezado manual post-plantación	280,7
Poda baja	66,9
TOTAL	2.208,0

Se plantaron 320 has de las 470 ha planificadas debido exclusivamente a la no cosecha de las hectáreas programadas, esto para beneficiar la cosecha de bosques comprados. En definitiva esto no perjudicara a lo planificado ya que el 2007 se iniciara la plantación de las tierras compradas. A partir del año 2007, siempre y cuando el clima nos acompañe, tenemos planificado sembrar mas de 1.500 has anuales, y de esta manera tener sembradas totalmente las nuevas tierras en un plazo no mayor a 3 años.



5.6. Provisión de Madera a la Industria: El abastecimiento de madera durante el 2006 fue de 389.795 m³st, donde el 52% corresponde a madera proveniente del patrimonio de ACOSA y de Bosques comprados, el otro 48% proviene centros de Acopio y proveedores independientes. La cosecha de bosques propios generó un ahorro en el flujo de caja del orden de USD 744.783 que representan el costo de la madera en pie de bosques propios ingresados a fábrica.

6. ASPECTOS FINANCIEROS

A diciembre del 2.006 la deuda financiera total de la empresa es de USD 7'434.023.00, donde el 42% es con Bancos Locales, 30% con Bancos Extranjeros y el restante 28% es con tercera personas. El gasto financiero del año representa apenas un 2.4% de las ventas, índice muy adecuado para el sector al que pertenecemos.

El pasivo total sobre los activos total (apalancamiento) a dic 2006, es del 39%, nivel adecuado y cómodo para la empresa, lo que nos permite trabajar con tranquilidad tanto en el sistema financiero como con los clientes y proveedores en general. De acuerdo a lo aprobado, la empresa tiene aprobado un crédito con la CAF por 9 MM de usd, a 8 años plazo, el mismo que será utilizado en una buena proporción durante el año 2007.

7. INVERSIONES EN ACTIVOS FIJOS

En el año 2006 la inversión neta en la cuenta de Activos Fijos fue **479.486 usd**, que se detallan de la siguiente manera: nueva línea de descortezado de 64.070 usd, montacargas por 42.145 usd, renovación de seis vehículos para planta y bosques por 93.000 usd, equipos de computación por 83.886 usd, licencias de Software por 44.895 usd, maquinaria forestal por 46.139 usd, equipos de Seguridad Industrial por 42.346 usd y la diferencia de 63.005 usd son equipos para mejorar los procesos industriales. Se realizaron gastos de fabricación de más de 300.000 usd para automatizar procesos, para tener un sistema de detección y control de incendios y otras mejoras de las líneas de producción.

La disminución de la cuenta **Inversiones en Acciones** se debió a la venta de las acciones de la empresa Cotopaxi Colombia a la empresa americana Blackeye Finance por 475.076 usd. Las inversiones en Cotopaxi Perú, Edimca, Endesa y Botrosa tuvieron un incremento patrimonial de 85.053 usd. Adicionalmente la inversión de ACOSA en Produastro registra un valor de 194.000 usd.

8. RECURSOS HUMANOS

Durante el año 2006 continuamos con el programa intensivo de capacitación del personal, llegando a 19.338 horas/hombre de capacitación en el año, lo que da un promedio de más de 50 horas de capacitación anual por empleado, cifra interesante para nuestro medio. El gasto anual en capacitación del año 2006 superó los 100.000 usd.

Es importante señalar, que a pesar que la producción de la empresa se ha incrementado constantemente en los últimos años, el personal que trabaja para la empresa se ha mantenido en los mismos niveles. La administración ha trabajado intensamente en lograr resultados económicos positivos para la empresa pero debemos seguir enfocando nuestros esfuerzos para tener un personal con mayores responsabilidades y que la delegación fluya dentro de todos los procesos, este camino es largo y difícil, pero estamos convencidos que en el mediano plazo vamos a tener una estructura más muy liviana, ágil y plana, lo que permitirá seguir consiguiendo resultados positivos, pero con un personal que tenga un nivel superior.

9. RESPONSABILIDAD SOCIAL Y RELACIONES COMUNITARIAS

El Plan de Relaciones Comunitarias (PRC) de Aglomerados Cotopaxi es un programa integral que traduce la preocupación de ACOSA por concertar una relación a corto y a largo plazo con los grupos humanos que directa o indirectamente están relacionados con la empresa, y de esta manera se maximicen los beneficios mutuos y se minimicen o eviten totalmente los posibles obstáculos o conflictos generados por la actividad industrial y forestal.

El PRC considera los aspectos sociales relacionados con la actividad industrial y forestal de ACOSA con el objetivo de garantizar el cumplimiento de los compromisos sociales de la empresa. Asimismo, promueve las comunicaciones efectivas a nivel interno y con los grupos externos interesados y posiblemente afectados, para asegurar una respuesta apropiada a los temas de preocupación. El PRC está

basado en el Diagnóstico Social realizado por ACOSA S.A. realizado en los meses de septiembre, octubre y noviembre del 2006.

El OBJETIVO GENERAL es el fortalecimiento de las buenas relaciones entre la empresa y la comunidad propendiendo al mejoramiento de las condiciones de vida de las poblaciones locales como base de un desarrollo sostenible mutuo.

Los OBJETIVOS ESPECIFICOS son 1.) Establecer un sistema de manejo forestal, en el ámbito de su componente social, tendiente a prevenir, mediar y/o solucionar posibles conflictos entre la empresa-comunidad. 2). Establecer un sistema de prevención, mediación y/o solución de posibles conflictos entre la empresa-comunidad generados por la actividad industrial 3). Apoyar el desarrollo sostenible comunitario a través del ejercicio de la Responsabilidad Social Empresarial y la gestión de proyectos de acuerdo al principio de responsabilidad social de la empresa y valores corporativos en base a las necesidades reales de la comunidad y su identidad.

El trabajo de Relaciones Comunitarias se circunscribe al Área de Influencia Directa (AID) de ACOSA el cual está conformado por 4 parroquias rurales del Cantón Latacunga (Tanicuchi, Pastocalle, Mulaló y Toacaso) que comprende cerca de 91 barrios con aproximadamente 35,272 habitantes o 7,000 familias.

Para apoyar a cumplir con los objetivos planteados se ha contratado al Sr David Cotacachi quien trabaja en coordinación directa con la Gerencia General, esperamos que en la próxima junta podamos darles resultados concretos de este programa.

10. RESULTADOS ECONÓMICOS

Los resultados económicos correspondientes a los años 2001, 2002, 2003, 2004, 2005 y 2006 se encuentran resumidos en el cuadro que se presenta a continuación:

ESTADO DE RESULTADOS

	2006	2005	2004	2003	2002	2001
USD VENTA						
VENTA LOCAL	21,618,849	17,617,318	15,029,690	12,159,450	11,931,466	9,018,738
VENTA EXPORTACION	12,825,709	11,630,247	9,903,964	9,626,913	9,812,971	10,702,607
VENTA VARIOS	396,996	338,356	377,767	347,820	496,964	298,178
VENTA TOTAL	34,841,554	29,585,921	25,311,421	22,134,183	22,241,400	20,019,523
 TOTAL COSTO DE VENTAS	26,157,804	22,938,765	19,809,153	18,066,639	16,853,316	14,541,598
 UTILIDAD BRUTA EN VENTAS	8,683,750	6,647,156	5,502,268	4,067,544	5,388,084	5,477,925
% margen bruto	24.92%	22.47%	21.74%	18.38%	24.23%	27.36%
GASTO DE VENTA	1,951,813	1,798,697	1,454,740	1,439,455	1,567,793	1,895,517
GASTOS GENERALES	1,238,683	934,301	746,503	697,839	667,912	608,762
UTILIDAD OPERATIVA	5,493,254	3,914,158	3,301,025	1,930,251	3,152,380	2,973,646
Gastos Amortizaciones	0			192,796	191,719	119,189
Gastos Financieros	836,096	934,301	1,354,958	1,408,405	1,747,287	2,844,455
Otros ingresos / egresos	-14,230	-125,537	38,697	-8,044	589,147	-65,857
UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACION E IMPOTOS	4,671,388	3,105,394	1,907,370	337,093	624,226	75,859
 IMPUESTO SUPERCIAS Y PAT MUNIC	89,356	122,426	102,670	106,433	106,230	85,000
PARTICI TRABAJADORES	-672,992	-352,506	-209,323	-28,599	-100,225	-
IMPUESTO A LA RENTA	-693,275	-352,703	-217,925	-34,386	-63,893	-
UTILIDAD NETA	3,215,765	2,277,759	1,377,452	167,676	353,878	-8,141



Los resultados de la empresa siguen con la tendencia positiva, esperamos que el primer semestre del 2007 se mantenga esta tendencia, pero estimamos que a partir de junio del 2007, una vez que Novopan del Ecuador, comience a producir aglomerado en sus nuevas instalaciones, repercutirá en una baja de los precios del aglomerado y un incremento en la compra de madera para el abastecimiento de nuestras líneas de producción. Basados en los resultados de la empresa, las nuevas inversiones a realizarse tanto en los temas forestales como el proyecto hidroeléctrico, nos permitimos hacer la siguiente propuesta a la Junta General de Accionistas sobre el destino de las utilidades del año 2006:

AGLOMERADOS COTOPAXI S.A.		DISTRIBUCION/ REINVERSION 06
PROPIEDAD A LA JUNTA		
UTILIDAD CONTABLE		4,582,031.24
(-) 15% PARTICIPACION TRABAJADORES		-672,991.91
UTILIDAD DESPUES DE PARTICIPACION		3,909,039.33
(-) IMPUESTO A LA RENTA		-693,274.44
UTILIDAD LUEGO DE PARTICIPACION E IMPUESTO		3,215,764.89
(-) 10% RESERVA LEGAL		-321,576.49
UTILIDAD DISPONIBLE PARA ACCIONISTAS		2,894,188.40
VALOR SUGERIDO A DISTRIBUIR		1,200,000.00
VALOR SUGERIDO A REINVERTIR		1,694,188.40

10. SITUACIÓN PATRIMONIAL

Si la Junta aprueba la distribución de 1'200.000 usd en dividendos líquidos y la capitalización de 1'900.000 usd, tomando 1'694.188.4 usd de las utilidades del 2006 y 205.811.60 usd de la Reserva de Capital, el Patrimonio de la empresa quedaría de la siguiente manera:

SITUACION PATRIMONIAL	Dec-06			Jun-07
	PATRIMONIO	AUMENTO	DISTRIBUCION	PATRIMONIO
CAPITAL SOCIAL	14,600,000.00			16,500,000.00
RESERVA LEGAL	540,772.74			540,772.74
RESERVA DE CAPITAL	1,689,135.97	205,811.60		1,483,324.37
RENDIMIENTO ACTUAL	2,894,188.40	1,694,188.40	1,200,000.00	-
TOTAL PATRIMONIO	19,724,097.11	1,900,000.00	1,200,000.00	18,524,097.11

11. MEJORAMIENTO CONTINUO:

El año 2006, continuamos trabajando intensamente en temas de Gestión Empresarial, para lo cual nos concentraremos en lo siguiente: competencias, trabajo en equipos de alto desempeño, Gestión por Procesos, SIX SIGMA, ISO 9.000, ISO 14.000 y OSHAS 18.000, todo esto acompañado de un sistema de remuneración que beneficia al trabajador cuando la empresa sobrepasa los objetivos presupuestados, ha ayudado a tener los buenos resultados del año 2006.

11.1. SIX SIGMA. A mediado del 2006 terminamos la segunda ola de los proyectos SIX SIGMA, donde obtuvimos resultado altamente satisfactorios en las producciones de aglomerado y MDF. También realizamos un proceso profundo (V.O.C.) para encontrar las verdaderas necesidades de los clientes y conocer y medir como responde nuestros productos a estas necesidades, los resultados fueron altamente satisfactorio en lo que a producto se refiere, pero debemos trabajar en lo que a servicio, cumplimientos y posicionamiento de marca, temas en los que estamos trabajando..

11.2. EMAC'S: Los 6 Equipos de Mejoramiento de la empresa (MDF, Aglomerado, Recubrimiento, Lijado, Aserradero y Nivel de Servicio) se han enfocado de una manera eficiente y eficaz en mejorar continuamente (día a día) los indicadores de calidad, productividad, horas paro, costos y el nivel de servicio a nuestros clientes.

11.3 GESTION X PROCESOS Hemos trabajado intensamente para que a mediados del 2007 tengamos una estructura de procesos totalmente liviana para enfocar todo nuestro actuar en mejorar la satisfacción de las partes interesadas de la empresa (cliente, accionistas, colaboradores, proveedores, medio ambiente, comunidad y gobierno).

11.4 PLANEACION ESTRATEGICA: Estamos trabajando con la participación de las gerencias en los proyectos que salieron en la Planeacion Estratégica para atacar las debilidades encontradas, si bien no vamos al ritmo que quisiéramos, se sigue avanzando en los temas.

11.5 ISO 9001: La empresa recibió la recertificacion el 14 de marzo del 2006 en ISO 9001-2000, tanto en las auditorias internas como externas podemos concluir que el sistema se esta perfeccionando y ayuda que la gestión sea mas eficiente y eficaz.

11.6. Sistema de Gestión Integrado SGI: apoyados en Gestión x Procesos, estamos trabajando para que a mas tardar en Octubre del 2007, nos certifiquemos en ISO 14.000 y en OSHAS 18.000, de esta manera nos certificamos en todos los sistemas de Gestión, pero sin caer en sistemas burocráticos ni inflexibles, que frenen procesos de mejora.

11.7 Mercadeo: Como resultado de las encuestas a los clientes y a la Planificación Estratégica, la empresa esta desarrollando un plan de mercadeo, para el cual hemos contratado a una persona, durante el 2007 se comenzaran a ver los resultados en la Imagen Corporativa de la empresa

11.8 SERVICIOS CORPORATIVOS ACOSA-EDIMCA. Como se informo anteriormente, desde enero del 2006 están funcionando los servicios compartidos con Edimca, a esto lo denominamos el Departamento de Servicios Corporativos de ACOSA-Edimca, que aglutina las Áreas: Financiera, Administrativa , RRHH, Sistemas, Logística y Organización y Métodos para las dos compañías, esto genera un ahorro a Acosa y los mas importante le permite a las empresas tener una estructura mas adecuada para el crecimiento futuro de la empresa. El año 2006 fue difícil en el desenvolvimiento de este Departamento, lo cual hasta cierto punto es normal ya que las culturas empresariales son diferentes, estamos seguros que en el 2007, este departamento estará mas consolidado y podrá generar la sinergia que motivo esta alianza.

12. PROYECTOS DE INVERSION

Tenemos varios proyectos en ejecución y otros en análisis, a continuación resumimos el estado de los mismos:

12.1 PROYECTO HIDROELECTRICO: La empresa Produastro donde ACOSA tiene una participación aproximada del 20%, esta en marcha, se estima que iniciara su generación a inicios del 2009, este proyecto ha experimentado un atraso de aproximadamente un año, pero se ha logrado incrementar la capacidad de generación, llegando a un máximo de 80 Megas en los meses de lluvia, y con un promedio de 50 megas al año, esto determino que la inversión crezca a 55 MM de usd, el aporte de ACOSA como capital fresco llegara a un valor de hasta 11M M de usd, el financiamiento se mantiene como estaba previsto anteriormente.

12.2 EXPANSION FORESTAL: Como se comento anteriormente la empresa ha avanzado en lo planificado sobre compra de tierras, esperamos comprar en el 2007 unas 3.000 has mas de tierras, con lo que cumpliremos la meta planteada. Adicionalmente seguimos trabajando en alianzas estratégicas, fideicomisos, compra de bosques jóvenes, arriendos de tierra, compra anticipada de madera y otras figuras creativas para poder crecer significativamente los bosques de pino de ACOSA y del país. Se espera invertir unos 2'800.000.oo para lo cual debemos utilizar el saldo de las utilidades de la empresa luego del reparto de dividendos de 1'200.000 USD.

12.3 PROVISION DE RESINA: Se esta trabajando con el actual proveedor para tener un contrato a largo plazo, para fijar un precio de resina, que sea establecido en base a una formula relacionada con los precios del Metanol y la Urea, si la formula final con Interquimex, no es la adecuada para ACOSA,



deberíamos avanzar decididamente en el proyecto de inversión en una planta de resina, la cual se estima tiene una inversión de aproximadamente 3'000.000.oo esto lo haríamos con el apoyo de un experto chileno en la producción de resinas. Creemos que lo mejor es llegar a un acuerdo de largo plazo con Interquimec.

12.4 EXPANSION COMERCIAL PERU: Creemos que el excelente concepto de negocio que tiene Interforest, la excelente situación macroeconómica de Perú, los buenos resultados de nuestra empresa en Perú, el buen posicionamiento de nuestra marca y el crecimiento del mercado peruano, nos obliga a incrementar y profundizar nuestra posición con nuestro cliente Interforest, para lo cual estamos analizando el invertir en dicha compañía, el detalle se presentara al Directorio una vez que tengamos el análisis que contrato con una consultora independiente de Perú, y de esta manera el Directorio tenga todos los elementos para resolver sobre este tema.

12.5. IMAGEN CORPORATIVA: Una vez concluidas las encuestas de posicionamiento de la empresa y contratada la persona de Mercadeo, durante el 2.007 trabajaremos arduamente para posicionar una imagen corporativa sólida que permita ser valorada de mejor manera y por un mayor numero de actores tanto en el Ecuador como en los países de nuestro interés, el presupuesto para el efecto durante el año 2.007 es de 100.000 usd.

Para terminar este informe, deseamos agradecer a los miembros del Directorio por el apoyo brindado para que la empresa pueda alcanzar los resultados obtenidos y así seguir aumentando el valor de las acciones y la entrega de dividendos líquidos como los actuales. Además queremos agradecer, felicitar y comprometer a los funcionarios y trabajadores de la Empresa para que con su dedicación, profesionalismo y empeño, sigan haciendo de Aglomerados Cotopaxi S.A. la empresa más importante del sector maderero ecuatoriano y una de las de mayor importancia en el sector regional andino.

MUCHAS GRACIAS

Pedro Jose Arrieta Cardenas
PRESIDENTE

Diego Ponce Castro
GERENTE GENERAL

Marzo del 2.007