

Informe de Gerente

Señores Socios:

A continuación les presento un resumen de las actividades económicas realizadas en el periodo 2013 concernientes a las operaciones de Planta Industrial Lacec Cía. Ltda.

Entorno Económico en el año 2013

El 17 de febrero del 2013 se realizaron elecciones nacionales de Presidente Constitucional del Ecuador, quedando como ganador el Ec. Rafael Correa Delgado con 57.17%, en una sola vuelta electoral.

La inflación anual se ubicó en el 2.7%, inferior en 1.46 puntos del año anterior, el costo de la canasta familiar llegó a \$620.90 incrementándose en 4.23%, el crecimiento estimado de la economía ecuatoriana en el 2013 ha sido del 4.1%, inferior en 1.0% comparado con el 2012.

La tasa de desempleo se ubicó por el orden del 4.15% y del subempleo en el 52.49% superior en 1.59% a la del 2012.

El crecimiento de la economía ecuatoriana del año 2013 fue de 4.1%, inferior al año 2012 en 1%.

Las perspectivas para 2014 apuntan a un crecimiento moderado de la economía ecuatoriana, impulsado por el dinamismo de la demanda interna. Las autoridades estiman en un crecimiento que se ubicará entre el 4,5% y el 5%, una tasa de inflación del 3,2%, un déficit del gobierno general del 5% del PIB y un aumento de la deuda pública, que llegaría al 31,2% del PIB.

Los países de América Latina y el Caribe crecerán un promedio del 3,2 % en 2014, lo que implica un aumento con respecto al 2,6 % con que cerrarán 2013, según un informe de la Cepal.

Entorno económico y Operacionales del año

Planta Industrial Lacec Cía. Ltda. fue constituida en Quito, el 1 de mayo del año 2011 y aprobada por la Superintendencia de Compañías del Ecuador el 16 de septiembre del año 2011.

Este año no hubo ninguna compra de maquinaria nueva para producción ni de transporte de materia prima. Se logró cumplir los objetivos trazados a inicios de año en lo que tiene que ver en producción, la cual creció en un 4.86 % con respecto al año anterior, aunque su costo promedio creció en un 1.33% con respecto al año anterior.

Comportamiento Económico de los Ingresos.

Según las expectativas que se proyectaron para el 2013 fueron satisfactorias ya que toda la parte productiva operó desde el día 1 normalmente superando las expectativas expuestas durante este año.

<i>Tipos de Ingresos</i> <i>Valor en Dólares</i>	<i>Años</i>		<i>Diferencia</i>	
	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>Valores</i>	<i>%</i>
Ventas Netas	7,255,234.21	8,025,448.19	770,213.98	10.62%
Ingresos por Servicios	408,564.68	463,977.00	55,412.32	13.56%
Ingresos Operacionales	7,663,798.89	8,489,425.19	825,626.30	10.77%

Los Ingresos operacionales están a la orden 8'489,425.19, representando 10.77% de incremento con respecto del año 2012, resultado de ofrecer a nuestros clientes producto de calidad.

<i>Producto</i> <i>Valor en Dólares</i>	<i>Años</i>		<i>Diferencia</i>	
	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>Valores</i>	<i>%</i>
Venta Trituración - Gravas	3,728.60	3,216.65	-511.95	-13.73%
Venta Granulación - Granos	127,583.60	118,757.80	-8,825.80	-6.92%
Venta Micronización-Carbonatos	7,123,922.01	7,903,473.74	779,551.73	10.94%
Total Ventas Netas	7,255,234.21	8,025,448.19	770,213.98	10.62%

Las ventas de micronizados corresponde al mayor volumen representando \$7'903.473,74 de un total de ventas de \$8'025.448,19; incrementando en un 10.62% con respecto del año anterior.

<i>Producto</i> <i>Cantidad en Toneladas</i>	<i>Años</i>		<i>Diferencia</i>	
	<i>2012</i>	<i>2013</i>	<i>Valores</i>	<i>%</i>
A-10	174.40	220.23	45.83	26.28%
A-30	324.45	556.20	231.75	71.43%
A-100	3,101.25	4,650.65	1,549.40	49.96%
A-325	18,771.75	17,978.40	-793.35	-4.23%
A-325 B-500	70.00	50.00	-20.00	-28.57%
A-325 B-1000	140.00	612.33	472.33	337.38%
A-500	0.20		-0.20	-100.00%
TOTAL A	22,582.05	24,067.81	1,485.76	6.58%
B-1	7,631.50	7,478.50	-153.00	-2.00%
B-10	23.30	71.75	48.45	207.94%
B-30	1,705.20	1,974.15	268.95	15.77%
B-100	6,194.20	5,837.60	-356.60	-5.76%
B-325	12,465.65	12,502.65	37.00	0.30%
Grano Micronizado B-1 25Kg	159.00	806.00	647.00	406.92%

B-100 al Granel	22.01	837.07	815.06	3703.13%
TOTAL B	28,200.86	29,507.72	1,306.86	4.63%
TOTAL A+B	50,782.91	53,575.53	2,792.62	5.50%
Grano-2	586.60	570.95	-15.65	-2.67%
Grano-3	685.65	389.50	-296.15	-43.19%
Grano-4	365.80	449.55	83.75	22.90%
TOTAL GRANOS	1,638.05	1,410.00	-228.05	-13.92%
Grava 9/18	1.25	1.80	0.55	44.00%
Grava 0/2	4.90	4.50	-0.40	-8.16%
Grava 0/2 Granel	32.00	9.00	-23.00	-71.88%
Grava 5/9	10.35	19.30	8.95	86.47%
TOTAL GRAVAS	48.50	34.60	-13.90	-28.66%
Toneladas Vendidas	52,469.46	55,020.13	2,550.67	4.86%

Como se ha analizado anteriormente los productos micronizados son los de mayor producción y venta y así lo demuestra el análisis de producto cantidad en toneladas que de un total de 55.020,13 toneladas el 53.575,53 corresponden a Micronización. Adicionalmente podemos ver que la producción de B es mayor que la producción de A, especialmente por la venta de gruesos a petroleras que incrementa la producción de la planta.

Costos de Ventas y Margen de Contribución

<i>Producto</i>	<i>Año 2012</i>			
	<i>Ingresos</i>	<i>Costo Venta</i>	<i>Utilidad</i>	<i>Contribución</i>
Venta Trituración - Gravas	3,728.60	1,649.13	2,079.47	55.77%
Venta Granulación - Granos	127,583.60	91,230.95	36,352.65	28.49%
Venta Micronización-Carbonatos	7,123,922.01	3,904,667.78	3,219,254.23	45.19%
Parcial	7,255,234.21	3,997,547.86	3,257,686.35	44.90%
Servicio de Transporte	408,564.68	334,685.50	73,879.18	18.08%
Totales	7,663,798.89	4,332,233.36	3,331,565.53	43.47%

<i>Producto</i>	<i>Año 2013</i>			
	<i>Ingresos</i>	<i>Costo Venta</i>	<i>Utilidad</i>	<i>Contribución</i>
Venta Trituración - Gravas	3,216.65	1,410.84	1,805.81	56.14%
Venta Granulación - Granos	118,757.80	86,991.98	31,765.82	26.75%
Venta Micronización-Carbonatos	7,903,473.74	4,176,577.56	3,726,896.18	47.16%
Parcial	8,025,448.19	4,264,980.38	3,760,467.81	46.86%
Servicio de Transporte	463,977.00	411,166.52	52,810.48	11.38%
Totales	8,489,425.19	4,676,146.90	3,813,278.29	44.92%

El margen de contribución en ventas esta a la razón de \$3'813.278,29 que corresponden al 44,92% de los Ingresos Operacionales, el producto más rentable corresponde a las gravas con 56.14%; pero el valor y volumen en ventas es pequeño; los productos de micronización que son los de mayor volumen y ventas alcanzan un margen de 47.16%, quedando los granos con 26.75%.

Los Gastos Operativos

<i>Concepto</i>	<i>Año 2012</i>	<i>Año 2013</i>	<i>Absoluto</i>	<i>%</i>
Gastos de Ventas	567,308.83	584,743.91	17,435.08	3.07%
Gastos de Administración	1,244,576.75	1,236,059.06	-8,517.69	-0.68%
Gastos Financieros	61,415.00	70,000.95	8,585.95	13.98%
Total del Gasto Operativo	1,873,300.58	1,890,803.92	17,503.34	0.93%

Los gastos operativos tienen un incremento del 0.93% con relación al año 2012. Los mismos que expresados en dólares da un total de 17,503.34.

Resultados del Ejercicio

<i>Concepto</i>	<i>Año 2012</i>	<i>Año 2013</i>	<i>Variación</i>	<i>%</i>
Ingresos por Ventas	7,255,234.21	8,025,448.19	770,213.98	10.62%
Costo de Ventas	-3,997,547.86	-4,264,980.38	-267,432.52	6.69%
Ingresos por Servicios	408,564.68	463,977.00	55,412.32	13.56%
Costo de los Servicios	-334,685.50	-411,166.52	-76,481.02	22.85%
Utilidad Bruta en Ventas	3,331,565.53	3,813,278.29	481,712.76	14.46%
Gastos Operacionales	1,873,300.58	1,890,803.92	17,503.34	0.93%
Resultado Operacional	1,458,264.95	1,922,474.37	464,209.42	31.83%
Movimiento no Operativo	207,148.49	362,435.03	155,286.54	74.96%
Utilidad del Ejercicio	1,665,413.44	2,284,909.40	619,495.96	37.20%
Participación Trabajadores	-249,812.02	-342,736.41	-92,924.39	37.20%
Impuesto a la Renta	-308,624.20	-466,127.15	-157,502.95	51.03%
Utilidad Neta	1,106,977.22	1,476,045.84	369,068.62	33.34%

La utilidad del ejercicio antes de Impuesto a la renta y 15% trabajadores del año 2013, es de 2'284.909,40 y que comparado con el año 2012 tiene incremento del 37.20%, por lo que se ve reflejada la buena gestión y manejo de la empresa por parte de la Gerencia; cumpliendo siempre con su filosofía, de rentabilidad, control en su costos y gastos, la exploración de nuevos mercados, la búsqueda continua de clientes y el bienestar de sus socios y colaboradores.

Recomendaciones a la Junta de Accionista Respecto a las Políticas y Estrategias para el Ejercicio Económico que Terminará el 31 de Diciembre del 2014

Se ve imperante la adquisición de una nueva maquinaria ya que la actual llegó al tope en las líneas más representativas de su capacidad instalada. Los años de uso hacen que su operación sea más costosa, lo cual resta competitividad, insatisfacción de la demanda en especial de productos finos, y con la posibilidad de que seamos sustituidos por la competencia nacional o extranjera.

Existe la posibilidad de un joint venture con OMYA, lo cual augura mejores días para la compañía ya que se integrara a una empresa multinacional que opera en varios países, lo cual traerá consigo tecnología, mejora de procesos, mayor rentabilidad, etc. En todo caso si esto no se da, la empresa requiere hacer expansiones pensando en salir del actual lugar de operación por encontrarnos dentro del Municipio de Quito.

La principal recomendación de la gerencia para los accionistas está encaminada hacia una importante inversión para el incremento de la producción. Estamos al momento trabajando a la capacidad de la planta lo que no nos permite ninguna holgura, y cualquier problema pequeño que se tenga puede acarrear problemas con nuestros clientes.

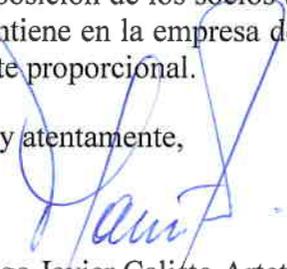
La demanda existente por este producto es muy alta, por lo que se venden productos de inferior calidad al nuestro, o producto importado por falta de producción de nuestra parte. Las importaciones se deben además de la demanda a la necesidad del mercado industrial de productos más finos y con más estrictos controles de calidad.

Adicionalmente vemos importante el exponer a todos ustedes la necesidad de pensar en el cambio de lugar de operación en la ciudad de Quito. Lamentablemente, a pesar de que en su momento la planta se monto en esa dirección por ser de alto impacto aprobados por el municipio, la expansión de la ciudad ha hecho que tengamos vivienda alado de las instalaciones, teniendo que manejar problemas con el ruido y polvo que se producen en la planta haciendo esfuerzos e inversiones para minimizarlos.

Juntando los dos temas anteriores recomendamos el paso paulatino de la empresa, empezando por la inversión e incremento de la producción en una nueva localización para así lograr el stock requerido para no desabastecer el mercado mientras seguimos mudando el resto de las operaciones.

La gerencia por último recomienda la no repartición de las utilidades de este año dejando así una reserva importante para la necesidad de crecimiento. Adicionalmente recomienda poner a disposición de los socios (en mayoría) de requerir que se hagan repartos sobre el monto que se mantiene en la empresa de dichas utilidades y de utilidades de años anteriores de acuerdo a su parte proporcional.

Muy atentamente,



Diego Javier Calisto Arteta
Gerente General