



**INFORME DE GERENCIA  
AÑO TERMINADO EL  
31 DE DICIEMBRE DE 2018**

Al señor Presidente y señores Accionistas de CALANDINA S.A.

La Junta Universal de Accionista de la empresa, el 24 de abril de 2018, tuvo la gentileza de designarme como su Gerente General, nombramiento que fue inscrito en el Registro Mercantil del cantón Quito, el 15 de mayo de ese año. Del cumplimiento de mis responsabilidades, como tal, presento a consideración de ustedes este informe de labores por el ejercicio económico concluido el 31 de diciembre de 2018.

**1. Un breve recordatorio.**

Nuestra empresa nació el 6 de enero de 2016, fecha de inscripción de la escritura de constitución en el Registro Mercantil de este cantón, con la expectativa de desarrollar las actividades de minería no metálica en su propio yacimiento, una vez que se concretara la cesión de derechos por parte del titular de la concesión Chicho Negro, en la provincia de Chimborazo, que, para entonces, era uno de los accionistas actuales de la empresa. El entusiasmo era contagioso, pues se vislumbraba un futuro prometedor para la empresa, creada con solo el aporte mínimo que estipula la Ley: \$800,00. No se concretó tal cesión de derechos ni el accionista concesionario y quienes lo apoyábamos, pudimos conservar dicha concesión. Por falta de pago oportuno de la Patente Minera de Conservación, ésta fue borrada de los registros de la ARCOM, previa declaratoria de su caducidad, dictada por el Subsecretario de Minería Zona Centro, el 12 de octubre 2017.

Encontrándose libre el área donde se ubica la concesión antes mencionada, puede la empresa pedir para sí misma, la concesión respectiva; pero con el advenimiento del nuevo gobierno, hasta la fecha se encuentra cerrado el Catastro Minero y se desconoce cuándo será reabierto, para solicitarla.

Somos testigos de los esfuerzos desplegados por la administración de entonces, para conseguir la participación de otras personas en el capital social de la empresa; o alcanzar el financiamiento necesario para iniciar los estudios previos a la obtención de la Licencia Ambiental, así como las operaciones productivas; o el incremento del capital social con el aporte de los accionistas de la empresa. Ninguna gestión tuvo un desenlace feliz.

El año 2018 fue determinante para decidir el futuro de la empresa. Las acciones y resultados, que describo más adelante, reflejan el carácter y determinación con que enfrentamos el desafío.

**2. Búsqueda de oportunidades en el mercado**

Con el acopio de las experiencias vividas en los años previos, concluimos que debíamos concentrar nuestros esfuerzos en alcanzar una posición firme en el mercado de los productos cálcicos. El desarrollo de un proyecto minero tiene como destino último la generación de un producto, que debe ser colocado en el mercado; dicho desarrollo demanda cuantiosos recursos para alcanzar las metas propuestas, lo cual está íntimamente ligado a un plan de marketing, que también exige de medios económicos para alcanzarlas. Un camino viable, ante las limitaciones económicas que enfrenta la empresa y la no disponibilidad de una concesión minera, es el iniciar el proceso de comercialización de derivados cálcicos generados por otros productores.





El mercado fue analizado detenidamente y se identificó dos sectores, como consumidores importantes de derivados cálcicos: el sector camaronero y el sector de la minería metálica.

Para atender las necesidades de estos sectores, auscultamos la posibilidad de desarrollar una pequeña producción de cal adquiriendo el mineral a yacimientos en explotación en la provincia de Chimborazo, y contratando los servicios de calcinación y envasado del producto final a pequeños productores en ese lugar. La inversión prevista, para el efecto, alcanzaba a \$30.000, pero se encontraron factores que podían conducir al fracaso de esta iniciativa, como la falta de control de calidad desde la extracción del mineral hasta el envasado del producto, la informalidad en el comportamiento de los actores, y otros. Esto hizo que descartáramos esta opción.

Simultáneamente se estableció contactos con productores de cal y carbonato de calcio en la provincia de Guayas, que disponen de productos de mejor calidad que los de la provincia de Chimborazo; y se inició conversaciones con organizaciones de productores, habiendo concretado un Convenio de Operación Conjunta con la Asociación de Productores Camaroneros "Jorge Kaiser" (APROCAM-JK) de Santa Rosa, provincia de El Oro, que está en trámite en manos de su Directorio. Este Convenio nos permite identificar a cada uno de sus miembros, conocer sus necesidades, volúmenes de compra, forma y oportunidad de despachos, proveedores, servicios adicionales, etc. La Asociación es intermediaria para la colocación de productos cálcicos entre sus asociados.

En esa provincia existen organizaciones similares en otras localidades como Huaquillas, Arenillas, Puerto Hualtaco, etc., con quienes, durante el 2019, se establecerán contactos para operar en forma similar como APROCAM.

Para el sector de la minería metálica hemos buscado un operador en la zona de Portovelo-Zaruma, a quien encargaremos la comercialización de los productos cálcicos. Información inicial de este sector nos permite observar un gran potencial para la colocación de productos; por lo que esperamos durante el año 2019 concretar operaciones importantes. En este sector también existen organizaciones que representan la mayoría de los operadores, con las que se procurará alcanzar convenios como el propuesto a la APROCAM, que posibilitarán acceder a este importante grupo.

En forma preliminar se estima que la demanda de derivados cálcicos, como: carbonato de calcio, cal viva y cal apagada, de estos sectores, alcanzan a 610.000tn/año, que a los precios normales de mercado superan los USD 120 millones. El mercado nacional constituye un desafío y una oportunidad para quienes operen en el sector. Con un trabajo intenso, comprometido, y compartido con ustedes, señores accionistas, lograremos el propósito de alcanzar una posición firme en el mercado.

### **3. Incremento del capital social**

El proceso de incremento de capital es un asunto pendiente que debe ser concluido tanto por la necesidad de recursos financieros para realizar los proyectos de la empresa, cuanto por lo dilatado del tiempo que se mantiene irresoluto desde el 4 de febrero 2016, cuando la Junta aprobó el incremento a \$63.750; en marzo 2017 se fijó el incremento en \$125.000 que fue ratificado en 28 de marzo de ese año, para finalmente el 4 de febrero 2018 dejarlo en espera hasta disponer de la concesión minera y fijar el monto definitivo. La vida de la empresa depende no solo del esfuerzo y dedicación de sus administradores, sino también, en forma determinante, del apoyo que el accionariado otorga a sus mandatarios, con su participación activa y con la inyección de recursos



financieros para realizar sus operaciones. No hacerlo, obliga buscar otras alternativas para continuar operando.

#### 4. Un nuevo enfoque

Nuestra empresa, constituida para desenvolverse en el ámbito minero, tiene que buscar otras opciones para encausar sus actividades. Con ese fin consultamos en el portal minero de la ARCOM, posibilidades de contar con un yacimiento en otro lugar del país. Por este medio logramos contactar al concesionario de un yacimiento de carbonato de calcio de alta pureza en el sitio denominado "García Moreno", sector Selva Alegre, provincia de Imbabura. Dicho yacimiento está cercano a las concesiones de la cementera UNACEM SELVALEGRE y la procesadora CECAL, actualmente en manos de OMYA una empresa suiza con prominente presencia en el mercado mundial del carbonato de calcio. Se ha iniciado las conversaciones para una eventual participación en la producción, pero las mantenemos en espera hasta consolidar la posición financiera de la empresa.

También se iniciaron contactos con una interesante empresa cuencana que tiene su planta de producción en la zona de San Antonio, vía a Playas, en la provincia de Guayas. La principal producción de la empresa LA COLINA, se orienta al sector agropecuario y acuícola, cuyos productos nos ha otorgado la distribución con modestas rebajas en el precio. Hemos expuesto la posibilidad de procesar el carbonato de calcio para obtener cal, como su principal derivado, lo que ha sido visto con interés por parte de sus directivos.

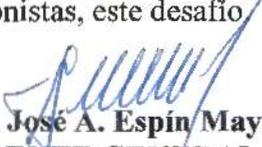
Esto ha generado la necesidad de orientar la gestión de la empresa hacia el procesamiento industrial del carbonato de calcio, para lo cual se requiere el concurso de otros profesionales y también de los recursos necesarios para ponerlo en marcha. Las acciones orientadas en este sentido se desarrollarán en el próximo período.

#### 5. Una situación anecdótica.

Desde el mes de octubre pasado hemos procurado la apertura de la cuenta corriente en el Banco del Pacífico, Agencia El Inca, donde también COPADE maneja la suya. Curiosamente y pese al tiempo transcurrido, hasta finalizar el año, no ha sido abierta; múltiples han sido las excusas ofrecidas por personal del banco encargadas de este proceso. Se espera que en los primeros días del próximo año tengamos finalmente abierta dicha cuenta.

#### 6. Mensaje final.

Estamos convencidos que "nada bueno se consigue sin esfuerzo" y que el horizonte avizorado nos ofrece enormes posibilidades de crecimiento, tanto empresarial como individualmente. Está en nuestras manos hacer realidad el futuro que deseamos para nuestra empresa, para quienes la integramos y para quienes seguirán la ruta que ahora dejamos marcada. Dejo en sus manos, señores accionistas, este desafío

  
**Arq. José A. Espin Mayorga**  
**GERENTE GENERAL**

Quito, marzo 2019



