7066

INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2009

A LA

JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

DE

PROCESADORA DEL CAUCHO ECUATORIANO S.A.

"PROCAESA"

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS
15 ABR. 2010
OPERADOR 1
QUITO

SEÑORES ACCIONISTAS

En cumplimiento de lo establecido en la constitución de la sociedad y sus modificaciones, el Directorio y la Gerencia General de PROCAESA presentan a consideración el Informe de labores correspondientes al ejercicio 2009, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis comparativos y programas futuros.

CAPITULO I – PRODUCCION

INTRODUCCION

Fue un año extremadamente variable en el precio de las materias primas en general, el precio promedio del caucho disminuyó con respecto al año anterior en el mercado internacional en un 27,41%, una de las causas principales fue la crisis financiera mundial originada a mediados del 2008.

I.A. PLANTACIONES EN PRODUCCION

En relación al año 2008 no hay mucha variación en las plantaciones que son productivas. Continuando con el plan del año 2008 en la Hacienda Coronado se inició la tumba y renovación de plantaciones con 15 hectáreas de árboles improductivos que se proyecta sembrar en los meses de enero – febrero del 2010.

Existen aproximadamente en Coronado 118 has. y en América 91 has del 82-83 que deben ser tumbadas y resembradas.

Esperamos a partir del año 2010 tumbar y renovar de 40 a 50 has. al año hasta resembrar todas las plantaciones adultas y por lo tanto improductivas.

Es importante indicar que en Procaesa desarrollamos un vivero y jardín clonal para soportar la siembra de estos terrenos.

En este año la Hacienda San Andrés, la misma que fue adquirida en el año 2008 produjo 110.490 kilogramos de chipa, que corresponde al 11,54% del total de la producción de Procaesa, existen en formación aproximadamente 37 has. que empezarán a producir en 3 o 4 años.

A continuación se muestra un cuadro que indica los árboles productivos por hacienda:

I.A ARBOLES EN PRODUCCION AÑO 2009

HACIENDA CORONADO-AMERICA			
CORONADO			
LOTE	**ARBOLES**		
82-A	1,756		
82-B	2,560		
84-1	717		
84-2	2,014		
85-1	536		
85-2	338		
TOTAL ADULTO	**7,921**		
CORONADO			
LOTE	**ARBOLES**		
C93-1	3,078		
C93-2	5,278		
C93-2 MOCHO	114		
C93-3	980		
C-94-1	8,182		
C94-1 MOCHO	2,914		
C-96	376		
TOTAL JOVEN	**20,922**		
TOTAL CORONADO	**28,843**		
AMERICA			
A-83	6,300		
A-95	821		
A-95 MOCHO	1,085		
TOTAL ADULTO	**8,206**		
AMERICA			
97-1	4,629		
97-2	3,648		
ACASIA	4,032		
TOTAL JOVEN	**12,309**		
TOTAL AMERICA	**20,515**		
TOTAL C Y A	**49,358**	446.99	HA.

HACIENDA UTASA	**ARBOLES**		
LOTE 1- LOTE 43	32,550		
TOTAL	**32,550**	110	HA.

HACIENDA SAN ANDRES	ARBOLES		
TOTAL HACIENDA	10,187		
TOTAL	**10,187**	35	HA.

I.B. CUADRO DE PRODUCCION

PRODUCCION COMPARATIVA 2008/2009 EN KILOS

AÑOS	2008	2009	%
CAUCHO SECO	991,100	830,045	-16.25
COMPRAS CAUCHO SECO	87,346	389,571	346.01
TOTAL	1,078,446	1,219,616	13.09

ANALISIS

La producción propia de caucho seco decreció en 16.25%, el total de caucho seco en el período 2009 fue de 1.219.616 kilogramos, es decir se incrementó en un 13,09%.

Las compras de caucho seco se incrementaron en un 346,01% debido a que se presentó la oportunidad de adquirir caucho a terceros a precios convenientes y que fueron colocados en el mercado internacional a un precio razonable, esta gran cantidad de caucho se adquirió y exportó en los últimos 3 meses del año y se hizo posible gracias al despunte del precio internacional a partir de septiembre.

CAPITULO II. COMERCIALIZACION

II.A. CAUCHO SECO

Las ventas del caucho seco en el período 2009 fueron de USD 2.251.399,92 correspondientes a 1.195.029 kilos, comparadas con el año 2008 experimentaron un decrecimiento del 18,99% por la grave caída de los precios, sin embargo en kilos la cantidad creció en un 11,33%.

El precio en comparación al período anterior disminuyó en un 27,41%, para este año se encuentra alrededor de USD 1.88 el kilo.

La estrategia de venta de la Gerencia sigue enfocada a la venta en el mercado de exportación, la industria del caucho nacional no puede igualar las condiciones de pago preferenciales que se manejan con nuestros clientes de exportación.

Mercado Interno

Las ventas en el mercado local de este producto fueron de USD 475.871,96 que representa un 21,51% del total de las ventas del caucho seco.

Mercado de exportación

Este representa un 78,49 % del total de ventas. Nuestros principales clientes están ubicados en el Pacto Andino.

Estas negociaciones han asegurado nuestras ventas y proporcionan seguridad al momento de comprar caucho localmente para luego exportarlo. Las exportaciones nos permiten tener liquidez ya que los pagos son mediante transferencias bancarias, generalmente a la vista.
El principal competidor del caucho ecuatoriano en la región sigue siendo el proveniente de Guatemala.

II.B. INGRESOS POR PROCESAMIENTO DE CAUCHO A TERCEROS

Durante este período seguimos procesando caucho de terceros siempre y cuando sea para consumo propio, la idea de este proceso es aprovechar la capacidad instalada de Procaesa en su fábrica de caucho y lograr ingresos adicionales.

En este año se obtuvo recursos por un monto de USD 36.625,48, existiendo una disminución del 25,60% con respecto al rubro del año pasado. Esto se debe a que la empresa a la cual le procesábamos el caucho montó su nueva planta de proceso, lo cual significa que tenemos una potencial competencia, tanto a nivel local como internacional.

II.C. EXPORTACIONES DE SEMILLA DE CAUCHO

En este año iniciamos con las exportaciones de semillas a Colombia se despacharon 12.320 kilogramos a un precio unitario de USD4,00, el requerimiento era mucho mayor pero lastimosamente el clima no fue propicio para la recolección

La Gerencia ha gestionado los correspondientes contactos y se realizaron exitosamente los primeros embarques. Esto nos abre las puertas para un negocio marginal con los cauchicultores colombianos a mediano plazo, pues la diferencia de estaciones hace que nuestra semilla salga antes que la de ellos.

II.D. CHIPA

En el año 2009 se vendieron 105.060 kilogramos por un valor de USD 84.048,00, se decidió incursionar en estas ventas debido al incendio en la planta procesadora, no era conveniente seguir manteniendo grandes cantidades de chipa en inventario pues ésta se podría dañar y perder sus propiedades, afectando la calidad del caucho seco procesado.

Este arreglo con nuestra competencia Agicom se realizó por período de 03 meses y sus objetivos fueron:

- No perder a nuestros proveedores de caucho al suspender la recepción de chipa
- Tener caucho seco para cumplir con los pedidos de nuestros clientes del exterior
- Tener ingresos para soportar la operación de la empresa y el arreglo de la planta procesadora.

CAPITULO III – ORGANIZACION

PROCAESA está organizada de la siguiente manera:

AÑO	2008	2009
Administrativos	14	13
Obreros planta	10	8
Agrícolas ocasionales	35	50
Agrícolas planta	41	37
TOTAL	100	108

En lo relacionado con el personal se observa que éste se incrementó en un 8% debido a que se ha requerido más trabajadores de tipo ocasional para realizar ciertos trabajos específicos en nuestras haciendas relacionados con las labores de viveros y jardines clonales necesarios para la resiembra de las plantaciones próximas a tumbarse.

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 90,94% en el año 2009, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 9,06% con respecto a las ventas.

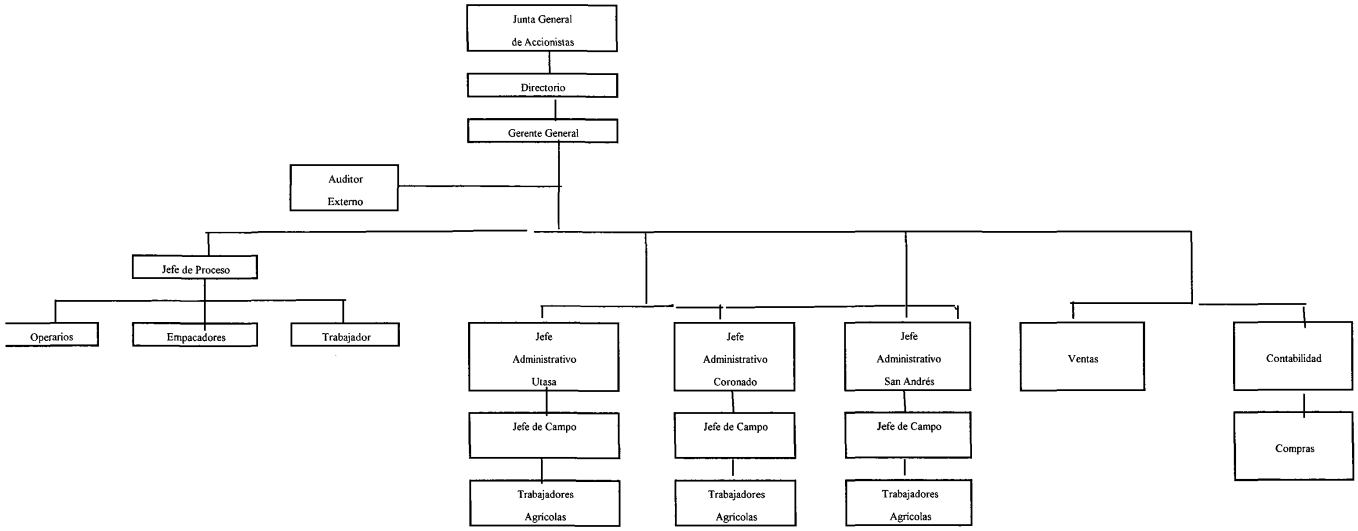
En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros disminuyeron pues pasaron de 13,68% en el 2008 a 10,14% en el 2009.

La pérdida del período de la empresa fue del 1.08% en el 2009, ésta se debe a que los precios que pagamos a los cauchicultores se mantuvieron estables durante todo el año a pesar que hubo una gran caída del precio del caucho a nivel internacional en el año pasado.
La causa de este fenómeno es la gran demanda interna que existe de materia prima para la producción de caucho natural seco o látex contra la poca oferta de estos productos. La siembra de caucho en el país no ha crecido al mismo ritmo que ha crecido la demanda y el déficit que existe en el país es enorme lo que hace que los cauchicultores que proveen chipa a la industria sean asediados por los compradores entre los que esta PROCAESA.
Es necesario que desarrollemos nuestras propias plantaciones para depender menos de terceros.

Otro factor que tuvo incidencia negativa en los resultados de la compañía fue al siniestro ocurrido en la planta procesadora el cual nos impidió procesar caucho seco por

aproximadamente 2 meses. En este período tercerizamos el proceso y nos vimos obligados a vender chipa a precio bajo, para así evitar que ésta se dañe y pierda sus propiedades al estar almacenada por mucho tiempo.

El organigrama de la empresa se encuentra estructurado de la siguiente manera:


Junta General
de Accionistas
Directorio
Gerente General
Auditor
Externo
Jefe de Proceso
Operarios
Empacadores
Trabajador
Jefe
Administrativo
Utasa
Jefe de Campo
Trabajadores
Agricolas
Jefe
Administrativo
Coronado
Jefe de Campo
Trabajadores
Agricolas
Jefe
Administrativo
San Andrés
Jefe de Campo
Trabajadores
Agricolas
Ventas
Contabilidad
Compras

CAPITULO IV – RESULTADOS

En el período las ventas han alcanzado la suma de USD 2´430.070,11 decrecen de un año al otro en un 14,82 %.

Procaesa ha logrado recuperar por devolución de IVA en el año 2009 como exportadores según el siguiente detalle:

MESES RECUPERADOS	VALOR
SEPTIEMBRE - DICIEMBRE 2008	40,699.64
ENERO-OCTUBRE 2009	75,220.54
TOTAL RECUPERADO EN EL AÑO 2009	**115,920.18**

Estas devoluciones pueden descontarse en el mercado financiero o sirven para pagar al 100% nuestras obligaciones con el SRI.
Tenemos pendiente por recuperar lo correspondiente a los meses de noviembre-diciembre del 2009 por un monto de USD 93.294,88.

Adicionalmente se recuperó en el mes de abril del 2009 USD 43.311,08 por concepto de retenciones en la fuente:

AÑO	VALOR
2003	733.86
2004	12,142.91
2005	4,830.52
2006	13,983.39
2007	7,559.36
2008	4,061.04
TOTAL	**43,311.08**

IV.A. FINANZAS

Inflación

2004	2005	2006	2007	2008	2009
1.95%	4.37%	2.87%	3.32%	8.83%	4.31%

CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS Y VARIACION DE PRECIOS

VENTAS DOLARES(MILES)	2008	2009	VARIACION%
CAUCHO SECO	2,779.00	2,251.00	-19.00
LATEX CREMADO	-	-	-
OTROS	74.00	179.00	141.89
TOTAL	2,853.00	2,430.00	-14.83
PRECIO DE VENTA			
CAUCHOSECO	2.59	1.88	-27.41
LATEX CREMADO	-	-	-
			-
COSTO DE VENTAS	2,256.00	2,209.00	-2.08

CUADRO COMPARATIVO CON RELACION A VENTAS 2008-2009

ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009 (MILES DE DOLARES)

ANALISIS VERTICAL

DESCRIPCION	2008	%	2009	%
VENTAS NETAS	2,853.98		2,430.07	
COSTO DE VENTAS	2,256.69	79.07	2,209.87	90.94
UTILIDAD OPERATIVA	597.28	20.93	220.19	9.06
GASTOS				
ADMINISTRACION	256.11	8.97	204.46	8.41
VENTAS	93.25	3.27	82.47	3.39
FINANCIEROS	17.12	0.60	44.40	1.83
OTROS	23.98	0.84	-84.94	-3.50
TOTAL GASTOS	**390.46**	**13.68**	**246.39**	**10.14**
UTILIDAD PERIODO	**206.81**	**7.25**	**-26.20**	**-1.08**
15% participación trabajadores	34.33	1.20	-	-
25% impuesto a la renta	44.87	1.57	-	-
UTILIDAD NETA	**127.61**	**4.47**	**-26.20**	**-1.08**

ANALISIS HORIZONTAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2009(MILES DE DOLARES)

ANALSIIS HORIZONTAL

DESCRIPCION	2008	2009	DIFERENCIA	%
VENTAS NETAS	2,853.98	2,430.07	-423.91	-14.85
COSTO DE VENTAS	2,256.69	2,209.87	-46.82	-2.07
UTILIDAD OPERATIVA	597.28	220.20	-377.08	-63.13
GASTOS				
ADMINISTRACION	256.11	204.46	-51.65	-20.17
VENTAS	93.25	82.47	-10.78	-11.56
FINANCIEROS	17.12	44.40	27.28	159.35
OTROS	23.98	-84.94	-108.92	-454.21
TOTAL GASTOS	390.47	246.40	-144.07	-36.90
UTILIDAD PERIODO	206.81	-26.20	-233.01	-112.67
15% participación trabajadores	34.33	-	-34.33	-100.00
25% impuesto a la renta	44.87	-	-44.87	-100.00
UTILIDAD NETA	127.61	-26.20	-153.81	-120.53

IV.B. INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
RAZON CORRIENTE	2,53	2,48	2,61	2,48	2,03	1,20

La empresa tiene un índice racional de razón corriente. Esto nos indica que se dispuso de 1,20 dólares para cancelar un dólar de deuda.

PRUEBA ACIDA

AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PRUEBA ACIDA	1.58	1.75	2.47	2.89	1.85	1.07

ENDEUDAMIENTO

AÑO	2004	2005	2006	2007	2008	2009
ENDEUDAMIENTO	32%	31%	29%	26%	54%	63%

El índice de endeudamiento nos indica el porcentaje en que los activos han sido financiados por terceras personas, éste se ha incrementado debido a que se adquirió un préstamo en el Produbanco con la finalidad de adquirir caucho seco.

PATRIMONIO

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009
PATRIMONIO	69%	71%	73%	46%	37%

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009
Margen Bruto de Utilidad	15.86%	20.94%	19.04%	20.93%	9.06%
Rentabilidad de Inversión	6.85%	16.64%	14.26%	9.71%	-1.59%

Capital de trabajo	217,477	372,172	364,490	298,250	119,454

Análisis

Las ventas en el 2009 fueron 1,47 veces de su activo, en relación al año anterior el índice es menor.

Este año ha sido extremadamente complicado por la situación económica mundial lo que produjo una inestabilidad en los precios de las materias primas con respecto al año 2008, además el siniestro ocurrido en el mes de agosto destruyó el 50% del galpón industrial, incluidos bodega, parte del horno de secado y otras maquinarias. El incendio se inició por un corto circuito que fue ocasionado por la presencia de roedores. Es importante resaltar que es la primera vez que sucede algo similar.

Afortunadamente la maquinaria estaba asegurada y la contratación de la empresa que realizó la reconstrucción fue acertada, lo que nos ayudó para iniciar las actividades en forma exitosa y con equipos e instalaciones renovadas.

CAPITULO V – ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS PLANES A FUTURO

Para el año 2010 se estima que la situación mejore ya que los análisis indican que existirá un incremento en el precio internacional del caucho, lo cual es favorable para Procaesa porque la comercialización está enfocada al mercado del exterior.

Es importante buscar nuevos proveedores de chipa que nos permitan aumentar la producción de caucho seco, razón por la cual la Gerencia General ha programado una serie de visitas a distintos sectores productivos para contactarse con los cauchicultores.

Con el afán de mantener el actual mercado del exterior, en especial con el Perú, se realizarán viajes más continuos a este país. No se puede descuidar este sector ya que el segundo mayor importador de caucho seco del Perú es nuestro cliente y con él tenemos el 8% total del mercado peruano.

Las gestiones con importadores de semilla en Colombia deben mantenerse ya que con ellas se obtuvo un ingreso razonable en el año 2009 y el potencial para este negocio marginal es interesante.

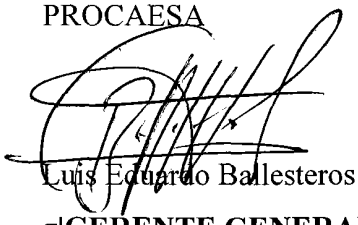
En este año se inició con un ciclo importante de tumba y renovación de 209 ha. de plantaciones adultas e improductivas en las Haciendas Coronado y América.
Este proceso determinará mayor producción a mediano plazo y que el estado de las plantaciones sea óptimo, debido a que las siembras se las realizará de acuerdo a técnicas que manejan los expertos del caucho en Procaesa

CAPITULO VI – UTILIDAD

En el año 2009 la empresa tuvo una pérdida de 26 mil dólares.

Atentamente,

PROCAESA



Luis Eduardo Ballesteros

g|GERENTE GENERAL