

INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2010

A LA



JUNTA GENERAL ORDINARIA DE ACCIONISTAS

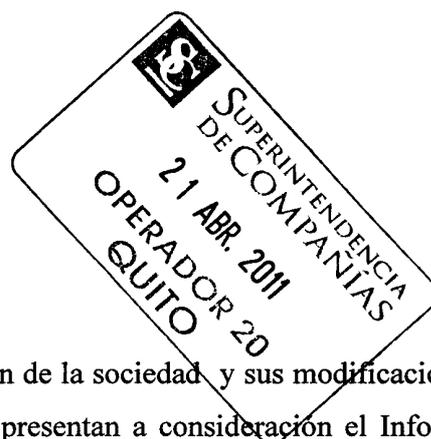
DE

PROCESADORA DEL CAUCHO ECUATORIANO S.A.

“PROCAESA”

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 2010, 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 aumentó con respecto al año anterior en el mercado internacional en un 54,79%.

I.A. PLANTACIONES EN PRODUCCION

Procaesa tenía 200 ha. con más de 30 años y por lo tanto improductivas, de estas plantaciones ya se resembraron anteriormente 15 ha.

En el año 2010 se tumbaron 40 has. y se continuó con la resiembra de estas tierras de acuerdo al plan de renovación, anualmente se tumbará y sembrará una cantidad similar.

Se estima que para el año 2011 tendremos resembradas 55 ha.

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

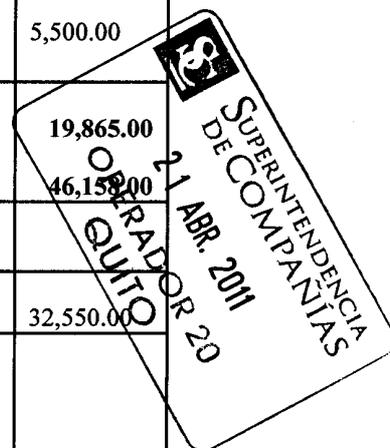
En este año la Hacienda San Andrés, la misma que fue adquirida en el año 2008 produjo 111.920 kilogramos de chipa, que corresponde al 12,17% del total de la producción de Procaesa, existen en formación aproximadamente 37 has. que empezarán a producir en 3 o 4 años.

A continuación un detalle de plantaciones de caucho a diciembre del año 2010:

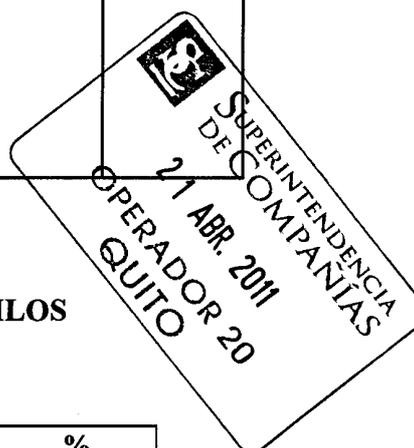


I.A PLANTACIONES EN PRODUCCION AÑO 2010

HACIENDA CORONADO	AREA TOTAL HA.	AREA UTIL HA.	No. DE ARBOLES
Plantación adulta	113.29	96.60	5,371.00
Plantación joven	125.46	114.14	20,922.00
Plantación en formación	5.00	5.00	2,625.00
Area de campamento central y potreros	10.00		
Area de riveras del río	15.00		
Area marginales de balsa	12.57		
TOTAL CORONADO	281.32	215.74	26,293.00
HACIENDA AMERICA			
Plantación adulta	61.64	54.50	7,556.00
Plantación joven	51.55	45.70	12,309.00
Plantación en formación	10.00	10.00	5,500.00
TOTAL AMERICA	123.19	110.20	19,865.00
TOTAL CORONADO Y AMERICA	404.51	325.94	46,158.00
HACIENDA UTASA			
Plantación	110.00	110.00	32,550.00
HACIENDA SAN ANDRES			
Plantación en producción	35.00	35.00	10,187.00
Plantación en formación	35.40	35.40	18,015.00
TOTAL SAN ANDRES	70.40	70.40	28,202.00



TOTAL	584.91		
PLANTACIONES EN PRODUCCION	456.94		
PLANTACIONES EN FORMACION	50.40		
AREA EN RENOVACION	40.00		
AREA MARGINALES	37.57		
TOTAL GENERAL HA.	584.91		



I.B. CUADRO DE PRODUCCION
PRODUCCION COMPARATIVA 2009/2010 EN KILOS

AÑOS	2009	2010	%
CAUCHO SECO	830,045	1,031,594	24.28
COMPRAS CAUCHO SECO	389,571	304,436	-21.85
TOTAL	1,219,616	1,336,030	9.55

ANALISIS

La producción propia de caucho seco creció en 24,28%, el total de caucho seco en el período 2010 fue de 1.336.030 kilogramos, es decir se incrementó en un 9,55%.

Las compras de caucho seco disminuyeron en un 21,85% debido a que la oferta disminuyó y además el precio local de caucho se incrementó.

CAPITULO II. COMERCIALIZACION

II.A. CAUCHO SECO

Las ventas del caucho seco en el período 2010 fueron de USD 3.899.123,07 correspondientes a 1.337.733 kilos, comparadas con el año 2009 experimentaron un crecimiento del 73,19% por el alza de los precios, en kilos la cantidad creció en un 11,94%.

El precio en comparación al período anterior aumentó en un 54,79%, para este año se encuentra alrededor de USD 2,91 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 29.697,91 que representa un 0,76% del total de las ventas del caucho seco.



Mercado de exportación

Este representa un 99,24 % 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.D. EXPORTACIONES DE SEMILLA DE CAUCHO

A pesar de los constantes acercamientos que se tuvo durante el año 2010 con Colombia no se lograron resultados positivos porque los cambios climáticos han sido drásticos lo que no ha permitido que se desarrolle adecuadamente la siembra de caucho y no requieran importar semilla.



CAPITULO III – ORGANIZACION

En lo relacionado con el personal se mantiene el número total de empleados y trabajadores.

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 86,63% en el año 2010, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 13,37% con respecto a las ventas.

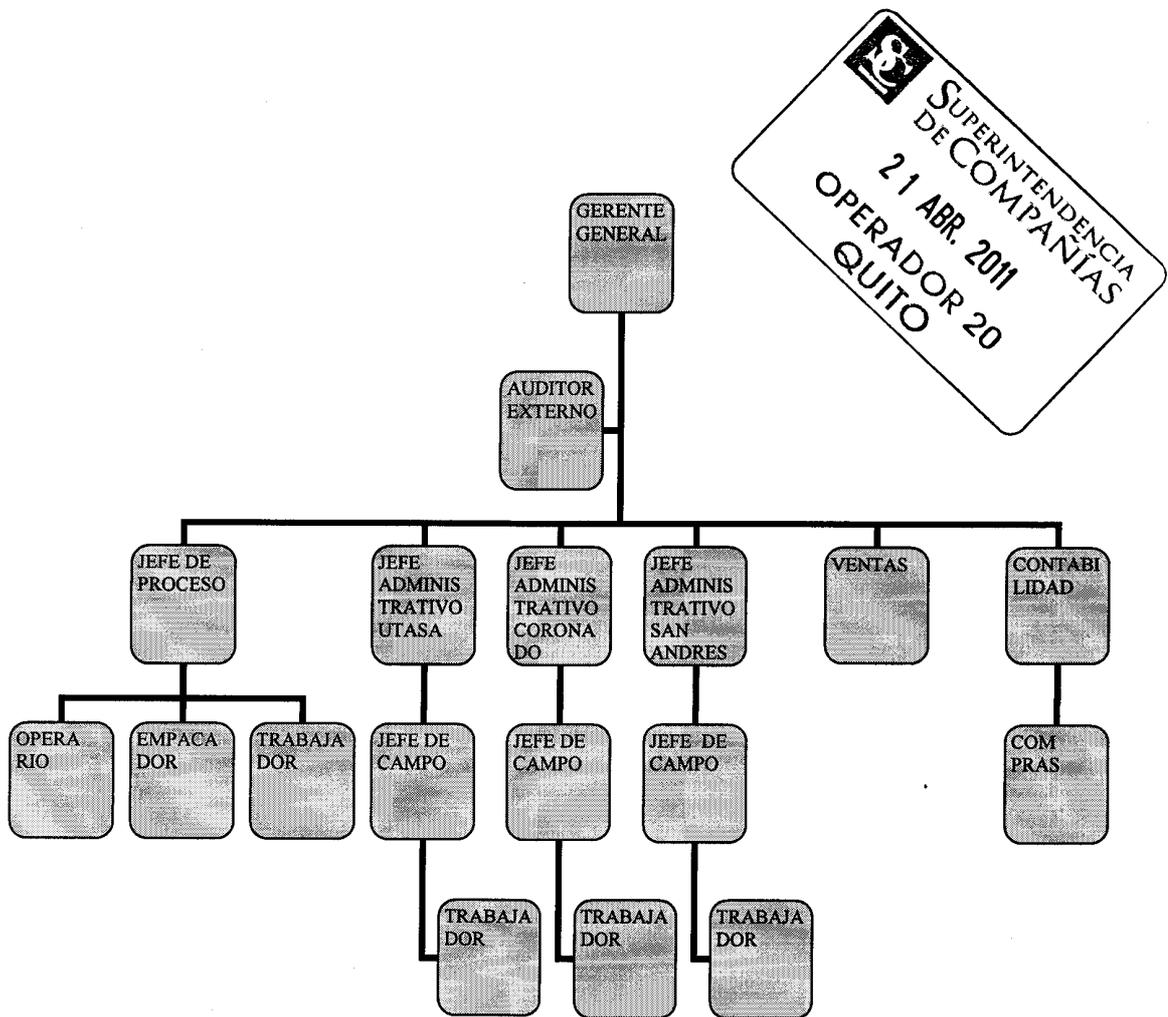
En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros aumentaron pues pasaron de 10,14% en el 2009 a 11,00% en el 2010.

La gran demanda interna que existe de materia prima para la producción de caucho natural es un problema que no se ha logrado resolver. 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.



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

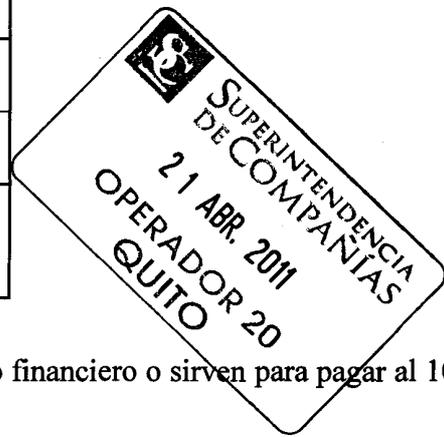


CAPITULO IV – RESULTADOS

En el período las ventas han alcanzado la suma de USD 3'926.088,57 crecieron de un año al otro en un 61,56 %.

Procaesa ha logrado recuperar por devolución de IVA como exportadores en el año 2010 según el siguiente detalle:

MESES RECUPERADOS	VALOR
NOVIEMBRE-DICIEMBRE 2009	80,005.06
ENERO-SEPTIEMBRE 2010	200,415.22
TOTAL RECUPERADO	
EN EL AÑO 2010	280,420.25



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 octubre-diciembre del 2010: USD 100.498,54.

IV.A. FINANZAS

Inflación

2005	2006	2007	2008	2009	2010
4.37%	2.87%	3.32%	8.83%	4.31%	3.33%

CUADRO COMPARATIVO DE VENTAS Y VARIACION DE PRECIOS

VENTAS DOLARES(MILES)	2009	2010	VARIACION%
CAUCHO SECO	2,251.00	3,899.00	73.21
LATEX CREMADO	-	-	-
OTROS	179.00	27.00	-84.92
TOTAL	2,430.00	3,926.00	61.56
PRECIO DE VENTA			
CAUCHOSECO	1.88	2.91	54.79
LATEX CREMADO	-	-	-
			-
COSTO DE VENTAS	2,209.00	3,401.00	53.96



CUADRO COMPARATIVO CON RELACION A VENTAS 2009-2010

ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 (MILES DE DOLARES)

DESCRIPCION	2009	%	2010	%
VENTAS NETAS	2,430.07		3,926.08	
COSTO DE VENTAS	2,209.87	90.94	3,401.12	86.63
UTILIDAD OPERATIVA	220.19	9.06	524.96	13.37
GASTOS				
ADMINISTRACION	204.46	8.41	237.60	6.05
VENTAS	82.47	3.39	132.84	3.38
FINANCIEROS	44.40	1.83	65.21	1.66
OTROS	-84.94	-3.50	-3.75	-0.10
TOTAL GASTOS	246.39	10.14	431.90	11.00
UTILIDAD PERIODO	-26.20	-1.08	93.06	2.37
15% participación trabajadores	-	-	13.96	0.36
25% impuesto a la renta	-	-	21.54	0.55
UTILIDAD NETA	-26.20	-1.08	93.06	2.37

ANALISIS HORIZONTAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2010 (MILES DE DOLARES)



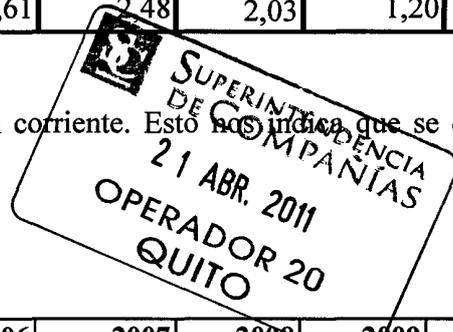
DESCRIPCION	2009	2010	DIFERENCIA	%
VENTAS NETAS	2,430.07	3,926.08	1,496.01	61.56
COSTO DE VENTAS	2,209.87	3,401.12	1,191.25	53.91
UTILIDAD OPERATIVA	220.20	524.96	304.76	138.40
GASTOS				
ADMINISTRACION	204.46	237.61	33.15	16.21
VENTAS	82.47	132.84	50.37	61.08
FINANCIEROS	44.40	65.21	20.81	46.87
OTROS	-84.94	-3.75	81.19	-95.59
TOTAL GASTOS	246.40	431.91	185.51	75.29
UTILIDAD PERIODO	-26.20	93.06	119.26	455.19
15% participación trabajadores	-	13.96	13.96	
25% impuesto a la renta	-	21.54	21.54	
UTILIDAD NETA	-26.20	93.06	119.26	455.19

IV.B. INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
RAZON CORRIENTE	2.48	2,61	2,48	2,03	1,20	1.21

La empresa tiene un índice racional de razón corriente. Esto nos indica que se dispuso de 1,21 dólares para cancelar un dólar de deuda.



PRUEBA ACIDA

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
PRUEBA ACIDA	1.75	2.47	2.89	1.85	1.07	1.09

ENDEUDAMIENTO

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
ENDEUDAMIENTO	31%	29%	26%	54%	63%	63%

El índice de endeudamiento nos indica el porcentaje en que los activos han sido financiados por terceras personas.

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Patrimonio	69%	71%	73%	46%	37%	37%

AÑO	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Margen Bruto de Utilidad	15.86%	20.94%	19.04%	20.93%	9.06%	13.37%
Rentabilidad de Inversión	6.85%	16.64%	14.26%	9.71%	-1.59%	3.64%

Capital de trabajo	217,477	372,172	364,490	298,250	119,454	96,714
--------------------	---------	---------	---------	---------	---------	--------

Análisis

Las ventas en el 2010 fueron 2,48 veces de su activo, en relación al año anterior el índice es mayor.



CAPITULO V – ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS PLANES A FUTURO

Procaesa debe priorizar la tumba y renovación de las plantaciones que se encuentran improductivas debido a su adultez, por lo tanto es necesario mantener el vivero y jardín de multiplicación durante todo el periodo que duren las resiembras.

Se requiere contratar un crédito que permita contar con el capital de trabajo necesario para soportar la inversión de 3.500 dólares por hectárea sin contar con el costo de la tierra, paralelamente debemos iniciar una pequeña prueba o plan piloto de algunas hectáreas en la zona de escape del caucho que ha sido ya identificada en el Ecuador. Esto nos permitirá confirmar la creencia actual que en esta zona se debe desarrollar el caucho a futuro.



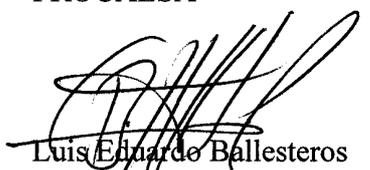
CAPITULO VI – UTILIDAD

En el año 2010 la utilidad líquida fue de USD 57.558,49

Debido a los planes de tumba y renovación la Gerencia y Directorio sugieren a la Junta Ordinaria de Accionistas que ésta utilidad sea retenida y que un futuro se decida su destino final.

Atentamente,

PROCAESA


Luis Eduardo Ballesteros
g|GERENTE GENERAL

