

INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2011

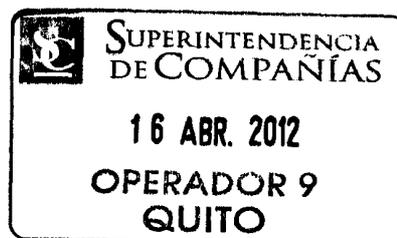
A LA

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 2011, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis comparativos y programas futuros.

CAPITULO I

1. PRODUCCION

1.1. 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 41,58%.

1.2. PLANTACIONES EN PRODUCCION

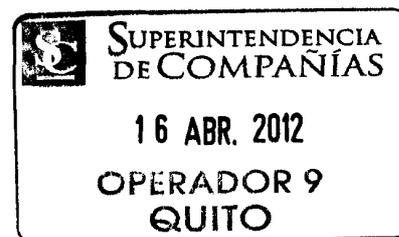
Procaesa tenía 200 ha. con más de 30 años y por lo tanto improductivas, de estas plantaciones ya están resembradas 55 has.

En el año 2012 se deberían tumar 40 has. más, esta decisión de acuerdo al cronograma de tumbas y renovación depende del directorio de la empresa.

En Procaesa desarrollamos un vivero y jardín clonal para soportar la siembra de estos terrenos o para vender las plantas de caucho a terceros.

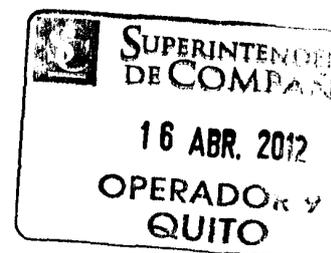
En este año la Hacienda San Andrés, la misma que fue adquirida en el año 2008 produjo 107.800 kilogramos de chipa, que corresponde al 11,97% del total de la producción de Procaesa, existen en formación aproximadamente 35,40 has. que empezarán a producir en 2 o 3 años.

A continuación un detalle de plantaciones de caucho a diciembre del año 2011:



CUADRO No. 1 PLANTACIONES EN PRODUCCION AÑO 2011

HACIENDA CORONADO Y AMERICA	Hectáreas	No. Plantas	Plantas por hectárea
Plantación adulta	113.29	7,385.00	65.19
Plantación joven	186.53	35,137.00	188.37
Plantación en formación	61.00	30,000.00	491.80
Plantaciones picándose a muerte	46.00	2,825.00	61.41
Area de campamento central y potreros	10.00		
Area de riveras del río	15.00		
Area marginales de balsa	12.57		
TOTAL CORONADO	444.39	75,347.00	314.97
HACIENDA UTASA			
Plantación en producción	110.00	32,550.00	295.91
HACIENDA SAN ANDRES			
Plantación en producción	35.00	10,187.00	291.06
Plantación en formación	35.40	17,795.00	502.68
TOTAL SAN ANDRES	70.40	27,982.00	397.47
TOTAL	624.79		
PLANTACIONES EN PRODUCCION	444.82	85,259.00	191.67
PLANTACIONES EN FORMACION	96.40	47,795.00	495.80
PLANTACIONES PICANDOSE A MUERTE	46.00	2,825.00	61.41
AREA MARGINALES	37.57		
TOTAL GENERAL HA.	624.79	135,879.00	



1.3. PRODUCCION DE CAUCHO SECO Y COMPRA A TERCEROS

CUADRO No. 2 PRODUCCION COMPARATIVA 2010-2011 EN KILOS

AÑOS	2010	2011	%
CAUCHO SECO	1,031,594	856,358	-16.99
COMPRAS CAUCHO SECO	304,436	93,466	-69.30
TOTAL	1,336,030	949,824	-28.91

ANALISIS

La producción propia de caucho seco decreció en 16,99%, el total de caucho seco en el período 2011 fue de 949.824 kilogramos, es decir disminuyó en un 28.91%. Esta disminución se debe a factores climáticos, sin embargo el costo de ventas baja y la utilidad crece con respecto al año pasado.

Las compras de caucho seco disminuyeron en un 69,30% debido a sus precios altos y que no permitían colocar el caucho y obtener un nivel adecuado de ganancias.



CAPITULO II

2. COMERCIALIZACION

2.1. CAUCHO SECO



Las ventas del caucho seco en el período 2011 fueron de USD 3.898.314,19 correspondientes a 946.594 kilos, comparadas con el año 2010 experimentaron una disminución mínima del 0.02%.

El precio en comparación al período anterior aumentó en un 41,58%, para este año se encuentra alrededor de USD 4,12 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.

2.1.1 Mercado Interno

Las ventas en el mercado local de este producto fueron de USD 35.989,00 que representa un 0,92% del total de las ventas del caucho seco.

2.1.2. Mercado de exportación

Este representa un 99,08 % del total de ventas. Nuestros principales clientes están ubicados en Perú y Colombia.

Las negociaciones en el mercado del exterior, nos han permitido asegurar nuestras ventas, 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.

2.2. SEMILLA DE CAUCHO

En el año 2011 se logró vender 4.260,00 kilogramos que equivale a USD 18.670 ,00. Debido a situaciones climatológicas que afectan a la recolección para su posterior envío al destino final, estas ventas no constituyen un monto considerable. Es importante recalcar que el margen de utilidad en estas ventas es alto.



CAPITULO III

3. ORGANIZACION

El personal de Procaesa para el año 2011 fue de 99 personas, según el siguiente detalle:

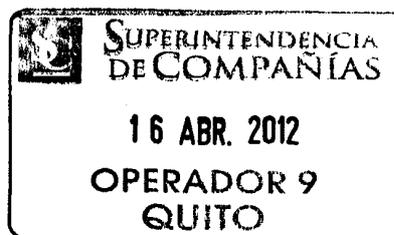
UBICACIÓN	No.
PERSONAL ADMINISTRATIVO	13
OBRERO HCDA. CORONADO	48
OBRERO HCDA. SAN ANDRES	10
OBRERO HCDA. UTASA	21
OBRERO PROCESADORA	7
TOTAL	99

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 75.99% en el año 2011, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 24,01% con respecto a las ventas.

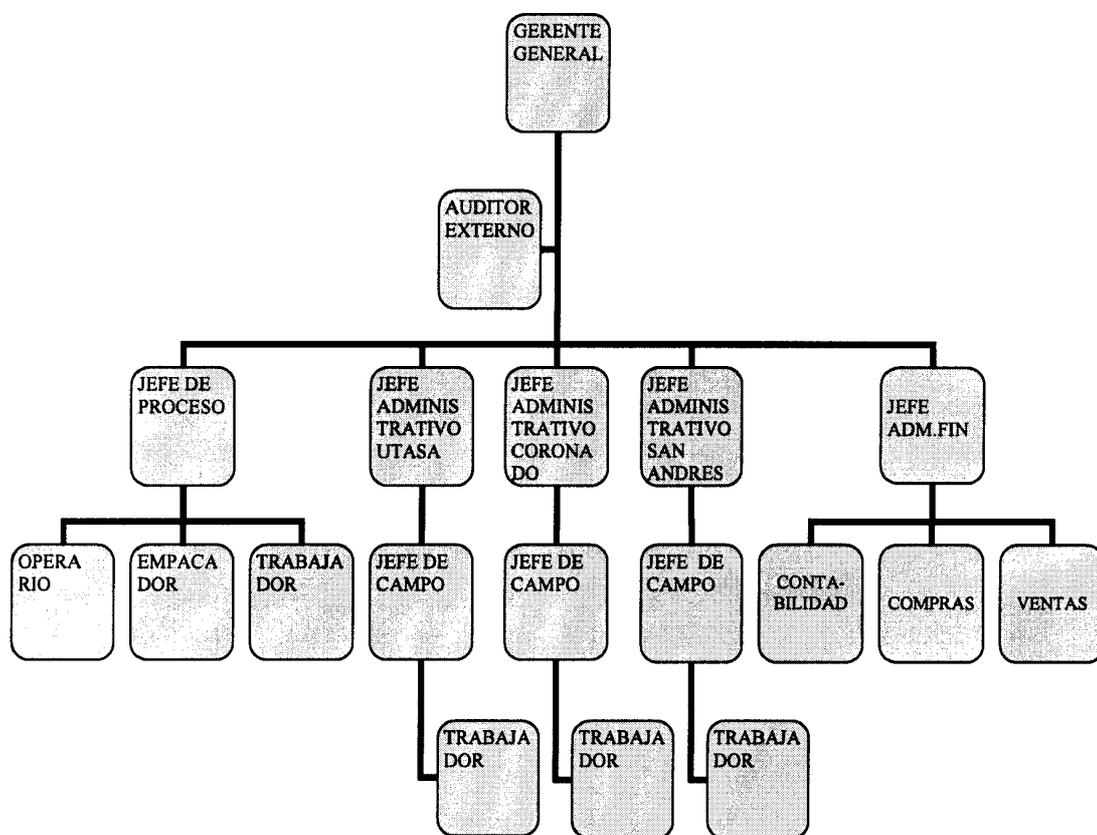
En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros aumentaron pues pasaron de 11,00% en el 2010 a 15,89% en el 2011.

Continuamos con la gran demanda interna que existe de materia prima para la producción de caucho natural, éste es un problema que no se logra 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 invertir para desarrollar nuestras propias plantaciones y así depender menos de terceros.



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



 SUPERINTENDENCIA
DE COMPAÑÍAS
16 ABR. 2012
OPERADOR 9
QUITO

CAPITULO IV

4. RESULTADOS

En el período las ventas han alcanzado la suma de USD 4.012.595,27 crecieron de un año al otro en un 2,19 %.

Procaesa ha logrado recuperar por devolución de IVA como exportadores en el año 2011 según el siguiente detalle:

MESES RECUPERADOS	VALOR
OCTUBRE-DICIEMBRE 2010	73.890,25
ENERO-SEPTIEMBRE 2011	149.850,78
TOTAL RECUPERADO	
EN EL AÑO 2011	223.741,03

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 2011: USD 62.777,43



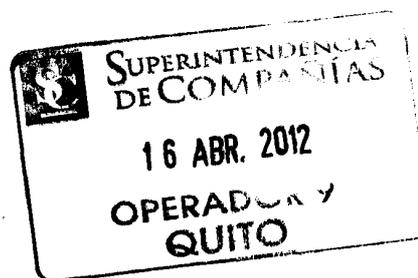
4.1. FINANZAS

4.1.1. Inflación

2006	2007	2008	2009	2010	2011
2.87%	3.32%	8.83%	4.31%	3.33%	5.41%

CUADRO No. 3 COMPARATIVO DE VENTAS Y VARIACION DE PRECIOS

VENTAS DOLARES(MILES)	2010	2011	VARIACION%
CAUCHO SECO	3,899.00	3,898.00	-0.03
SEMILLAS Y PLANTAS	-	29.80	100.00
OTROS	27.00	84.20	211.85
TOTAL	3,926.00	4,012.00	2.19
PRECIO DE VENTA			
CAUCHOSECO	2.91	4.12	41.58
LATEX CREMADO	-	-	-
			-
COSTO DE VENTAS	3,401.00	3,049.00	-10.35



CUADRO No. 4 COMPARATIVO CON RELACION A VENTAS 2010-2011
ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011 (MILES DE DOLARES)

VENTAS NETAS	3,926.08		4,012.59	
COSTO DE VENTAS	3,401.12	86.63	3,049.11	75.99
UTILIDAD OPERATIVA	524.96	13.13	963.48	24.01
GASTOS				
ADMINISTRACION	237.60	6.05	430.32	10.72
VENTAS	132.84	3.38	131.58	3.28
FINANCIEROS	65.21	1.66	74.23	1.85
OTROS	-3.75	-0.10	1.35	0.03
TOTAL GASTOS	431.90	11.00	637.48	15.89
UTILIDAD PERIODO	93.06	2.37	326.00	8.12
15% participación trabajadores	13.96	0.36	47.33	1.18
25% impuesto a la renta	21.54	0.55	90.20	2.25
Compensación salario digno	-	-	10.50	0.26
UTILIDAD NETA	93.06	2.37	177.97	4.44

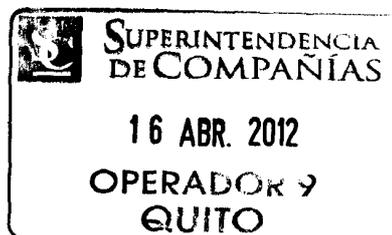


ANALISIS HORIZONTAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011(MILES DE DOLARES)

DESCRIPCION	2010	2011	DIFERENCIA	%
VENTAS NETAS	3,926.08	4,012.60	86.52	2.20
COSTO DE VENTAS	3,401.12	3,049.11	-352.01	-10.35
UTILIDAD OPERATIVA	524.96	963.48	438.52	83.53
GASTOS				
ADMINISTRACION	237.61	430.32	192.71	81.10
VENTAS	132.84	131.58	-1.26	-0.95
FINANCIEROS	65.21	74.23	9.02	13.83
OTROS	-3.75	1.35	5.10	-136.00
TOTAL GASTOS	431.91	637.47	205.56	47.59
UTILIDAD PERIODO	93.06	326.00	232.94	250.31
15% participación trabajadores	13.96	47.33	33.37	239.04
25% impuesto a la renta	21.54	90.20	68.66	318.76
Compensación salario digno	-	10.50	10.50	100.00
UTILIDAD NETA	93.06	177.97	84.91	91.24

4.1.2. INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ



AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
RAZON CORRIENTE	2,61	2,48	2,03	1,20	1,21	1,61

La empresa tiene un índice racional de razón corriente. Esto nos indica que se dispuso de 1,61 dólares para cancelar un dólar de deuda.

PRUEBA ACIDA

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
PRUEBA ACIDA	2.47	2.89	1.85	1.07	1.09	1.46

ENDEUDAMIENTO

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
ENDEUDAMIENTO	29%	26%	54%	63%	63%	59%

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

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Patrimonio	71%	73%	46%	37%	37%	41%

AÑO	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Margen Bruto de Utilidad	20.94%	19.04%	20.93%	9.06%	13.37%	24.01%
Rentabilidad de Inversión	16.64%	14.26%	9.71%	-1.59%	3.64%	10.68%

Capital de trabajo	372,172	364,490	298,250	119,454	96,714	238,858
--------------------	---------	---------	---------	---------	--------	---------

Análisis

Las ventas en el 2011 fueron 2,41 veces de su activo, en relación al año anterior el índice es levemente inferior

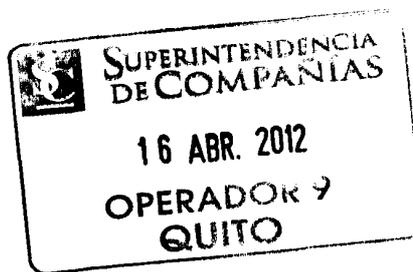


CAPITULO V

5. 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

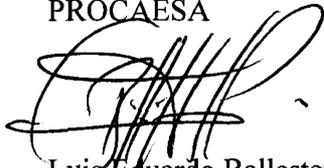
6. UTILIDAD

En el año 2011 la utilidad líquida fue de USD 177.972,07

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

GERENTE GENERAL

