

INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2012

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 el informe de labores correspondientes al ejercicio 2012, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis comparativos y programas futuros.

CAPITULO I

1. PRODUCCION

1.1. INTRODUCCION

Fue un año con tendencia a la baja en el precio de las materias primas, en el caso del caucho seco éste disminuyó con respecto al año anterior en el mercado internacional en un 28,88%.

Los analistas manifiestan que la baja de las materias primas sería una consecuencia directa por la pérdida de dinamismo de la economía mundial, en especial en China e India, unido a la crisis de la eurozona. Además existió menor demanda de los consumidores europeos y los estadounidenses, disminuyendo el consumo y afectando directamente al precio de las materias primas en general.

1.2. PLANTACIONES

Procaesa tenía 200 ha. con más de 30 años y por lo tanto improductivas, de estas plantaciones ya están renovadas 66 has.

En el año 2012 se tumbaron 4 has. de árboles improductivos, se resembraron 12 utilizando el área antes mencionada y los blanqueros.

La empresa ha emprendido un programa de propagación de caucho razón por la cual continuamos desarrollando viveros y jardines clonales para soportar la siembra de estos terrenos o para vender las plantas de caucho a terceros.

Coronado y América entregó 571.663 kilogramos que representan el 60,28% del total de chipa obtenida en el 2012.

En América tenemos aproximadamente 60 has en formación y se estima que su producción empiece en unos 4 a 6 años.

De la hacienda Utasa se obtuvo una producción de 266.830 kilogramos de chipa, equivalente al 28,14% del total producido.

En este año la hacienda San Andrés, produjo 109.860 kilogramos de chipa, que corresponde al 11,58% del total de la producción de la compañía, existen en formación aproximadamente 35,50 has. de las cuales 30 has. empezarán a producir en 1 o 2 años.

A continuación un detalle de plantaciones de caucho a diciembre del año 2012:

CUADRO No. 1 PLANTACIONES AÑO 2012

| HACIENDA CORONADO Y AMERICA | Hectáreas | No. Plantas | Plantas por hectárea |
|--|------------------|--------------------|-----------------------------|
| Plantación adulta Coronado | 114.80 | 7,106.00 | 61.90 |
| Area renovada | 6.00 | | |
| Plantación joven Coronado | 125.33 | 25,086.00 | 200.16 |
| Area de campamento, potrero, jardín, viveros | 10.00 | | |
| Area de riveras del río Lulo | 15.00 | | |
| Area marginales sin cultivo | 12.57 | | |
| Total | 283.70 | 32,192.00 | 262.06 |
| Plantaciones picándose a muerte América | 36.50 | 1,480.00 | 40.55 |
| Area renovada aprox. | 60.00 | | |
| A-95 Fx | 4.15 | 593.00 | 142.89 |
| A-95 Mochos | 5.37 | 790.00 | 147.11 |
| Area de riveras del río Lulo | 5.61 | | |
| Total | 111.63 | 2,863.00 | 330.55 |
| Plantación joven América | | | |
| 91-1 | 18.00 | 4,203.00 | 233.50 |
| 97-2 | 17.23 | 3,166.00 | 183.75 |
| Acasia | 16.30 | 4,116.00 | 252.52 |
| Total | 51.53 | 11,485.00 | 222.88 |
| TOTAL CORONADO-AMERICA | 446.86 | 46,540.00 | |
| HACIENDA UTASA | | | |
| Plantación en producción | 105.00 | 36,269.00 | 345.42 |
| Guardarayas, esteros | 4.50 | | |
| Poteros | 0.50 | | |
| TOTAL UTASA | 110.00 | 36,269.00 | |
| HACIENDA SAN ANDRES | | | |
| Plantación en producción | 35.00 | 9,755.00 | 278.71 |
| Guardarayas | 1.60 | | |
| Areas libres y esteros | 4.00 | | |
| Campamento | 0.80 | | |
| Plantación en formación | 35.50 | 13,754.00 | 387.44 |
| TOTAL SAN ANDRES | 76.90 | 23,509.00 | |
| Plantaciones en producción | 441.18 | 91,084.00 | 206.46 |
| Plantaciones en formación | 35.50 | 13,754.00 | 387.44 |
| Plantaciones picándose a muerte | 36.50 | 1,480.00 | 40.55 |
| Area renovada | 66.00 | | |
| Campamentos, potreros, jardines y viveros | 11.30 | | |
| Guardarayas | 6.10 | | |
| Areas marginales, otros | 37.18 | | |
| TOTAL GENERAL | 633.76 | 106,318.00 | |

1.3. PRODUCCION DE CAUCHO SECO Y COMPRA A TERCEROS

CUADRO No. 2 PRODUCCION COMPARATIVA 2011-2012 EN KILOS

| AÑOS | 2011 | 2012 | % |
|------------------------|----------------|----------------|---------------|
| Caucho seco | 856.358 | 776.662 | -9,31 |
| Compras de caucho seco | 93.466 | - | -100,00 |
| TOTAL | 949.824 | 776.662 | -18,23 |

ANALISIS

La producción propia de caucho seco decreció en 9,31%, el total del período 2012 fue de 776.662 kilogramos.

No existieron compras debido a que los precios no fueron competitivos, lo cual impedía colocar el caucho en el exterior y obtener un nivel adecuado de ganancias.

CAPITULO II

2. COMERCIALIZACION

2.1. CAUCHO SECO

Las ventas del caucho seco en el período 2012 fueron de USD 2.162.298,52 correspondientes a 738.820 kilos, comparadas con el año 2011 experimentaron una disminución del 44.53%, esto se debe a la baja en el precio internacional.

El precio en relación al período anterior disminuyó en un 28,88%, para el año 2012 se encuentra alrededor de USD 2,93 el kilo.

La estrategia de venta de la gerencia sigue enfocada en el mercado de exportación, sin embargo en el mes de junio se decidió retomar el mercado nacional ya que existió la oportunidad de colocar caucho SER-20 a un precio conveniente y las formas de pago aceptables, 30-45 días de plazo.

2.1.1 Mercado Interno

Las ventas en el mercado local de este producto fueron de USD 273.258.52 que representan un 12,64% del total de las ventas del caucho seco.

2.1.2. Mercado de exportación

Este representa un 90,58 % 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 y tener liquidez porque 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. ACTIVOS

Se vendieron dos vehículos de la compañía por un monto de USD 146.011,05 que representan el 6,12% del total de las ventas.

2.3. PLANTAS DE CAUCHO

En el año 2012 se colocaron entre nuestros proveedores y otros productores de chipa 19.951 plantas que equivalen a USD 49.586, es decir el 2,08% de las ventas del período.

Es importante mencionar que éstas provienen de nuestros viveros y jardines clonales, lo que permite entregar de forma adecuada el material a los cauchicultores y fomentar el cultivo del caucho en el país.

2.4. VENTA DE PRODUCTOS VARIOS

El monto de ventas de semillas, suministros, productos agrícolas y madera de caucho entre otros es de USD 29.343,41 representando el 1,23% del total vendido.

CAPITULO III

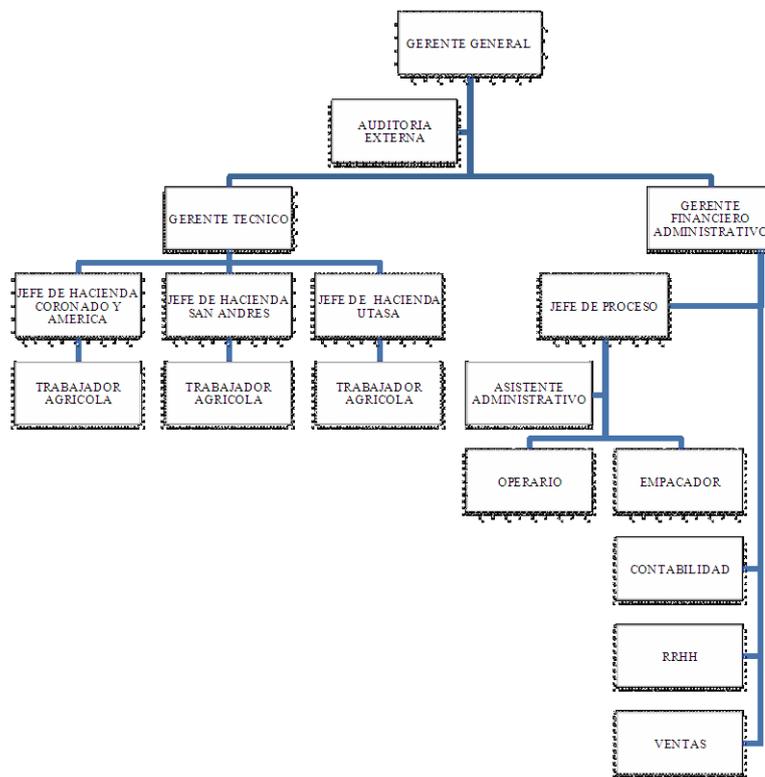
3. ORGANIZACION

El personal de Procaesa para el año 2012 fue de 98 personas, según el siguiente detalle:

| UBICACIÓN | No. |
|---------------------------------------|-----------|
| Personal administrativo | 12 |
| Personal agrícola hacienda Coronado | 46 |
| Personal agrícola hacienda San Andrés | 11 |
| Personal agrícola hacienda Utasa | 21 |
| Obreros procesadora | 7 |
| Personal agrícola vivero planta | 1 |
| TOTAL | 98 |

En el personal administrativo no existió rotación, en la parte agrícola los trabajadores cambian con frecuencia debido a que son foráneos de los lugares donde se ubican las haciendas o son personas que prefieren no establecerse en una empresa por mucho tiempo.

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



CAPITULO IV

4. RESULTADOS

En el período las ventas han alcanzado la suma de USD 2.387.238,98 disminuyeron de un año al otro en un 40, 51%.

Las ventas en el 2012 fueron 1,11 veces de su activo, en relación al año anterior el índice es inferior.

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 71,10% en el año 2012, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 28,90% con respecto a las ventas.

En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros aumentaron de 15,89% en el 2011 a 20,81% en el 2012.

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.

Por lo anterior continuamos invirtiendo para desarrollar nuestras propias plantaciones y así depender menos de terceros.

Procaesa ha logrado recuperar por devolución de IVA como exportadores en el año 2012 según el siguiente detalle:

| MESES RECUPERADOS | VALOR |
|------------------------------|-------------------|
| Octubre-Diciembre 2011 | 40,189.31 |
| Enero-Septiembre 2012 | 90,046.12 |
| TOTAL RECUPERADO 2012 | 130,235.43 |

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 al período agosto – diciembre del 2012 USD 17.315,81.

4.1. FINANZAS

4.1.1. Inflación

| 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 3,32% | 8,83% | 4,31% | 3,33% | 5,41% | 4,16% |

Ecuador terminó en el año 2012 como quinto país con menos inflación de Sudamérica, la tasa fue del 4,16%.

CUADRO No. 3 COMPARATIVO DE VENTAS Y VARIACION DE PRECIOS

| VENTAS DOLARES(MILES) | 2011 | 2012 | VARIACION% |
|------------------------|-----------------|-----------------|---------------|
| Caucho seco | 3.898,00 | 2.162,00 | -44,54 |
| Semillas y plantas | 29,80 | 53,80 | 80,54 |
| Otros productos | 84,20 | 171,43 | 103,60 |
| TOTAL | 4.012,00 | 2.387,23 | -40,50 |
| PRECIO DE VENTA | | | |
| Caucho seco | 4,12 | 2,93 | -28,88 |
| | | | - |
| COSTO DE VENTAS | 3.049,00 | 1.697,00 | -44,34 |

CUADRO No. 4 COMPARATIVO CON RELACION A VENTAS 2011-2012 ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012 (MILES DE DOLARES)

| DESCRIPCION | 2011 | % | 2012 | % |
|--------------------------------|---------------|--------------|---------------|--------------|
| Ventas netas | 4,012.60 | | 2,387.24 | |
| Costo de ventas | 3,049.11 | 75.99 | 1,697.30 | 71.10 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 963.48 | 24.01 | 689.94 | 28.90 |
| Gastos | | | | |
| Administración | 430.32 | 10.72 | 318.43 | 13.34 |
| Ventas | 131.58 | 3.28 | 92.01 | 3.85 |
| Financieros | 74.23 | 1.85 | 35.74 | 1.50 |
| Otros | 1.35 | 0.03 | 50.72 | 2.12 |
| TOTAL GASTOS | 637.48 | 15.89 | 496.90 | 20.81 |
| UTILIDAD PERIODO | 326.00 | 8.12 | 193.04 | 8.09 |
| 15% participación trabajadores | 47.33 | 1.18 | 28.83 | 1.21 |
| 25% impuesto a la renta | 90.20 | 2.25 | 33.97 | 1.42 |
| Compensación salario digno | 10.50 | 0.26 | 0.85 | 0.04 |
| UTILIDAD NETA | 177.97 | 4.44 | 129.40 | 5.42 |

ANALISIS HORIZONTAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2012(MILES DE DOLARES)

| DESCRIPCION | 2011 | 2012 | DIFERENCIA | % |
|--------------------------------|---------------|---------------|----------------|---------------|
| Ventas netas | 4,012.60 | 2,387.24 | -1,625.36 | -40.51 |
| Costo de ventas | 3,049.11 | 1,697.30 | -1,351.81 | -44.33 |
| UTILIDAD OPERATIVA | 963.48 | 689.94 | -273.54 | -28.39 |
| GASTOS | | | | |
| Administración | 430.32 | 318.43 | -111.89 | -26.00 |
| Ventas | 131.58 | 92.01 | -39.57 | -30.07 |
| Financieros | 74.23 | 35.74 | -38.49 | -51.85 |
| Otros | 1.35 | 50.72 | 49.37 | 3,664.71 |
| TOTAL GASTOS | 637.47 | 496.90 | -140.57 | -22.05 |
| UTILIDAD PERIODO | 326.00 | 193.04 | -132.96 | -40.78 |
| 15% participación trabajadores | 47.33 | 28.83 | -18.50 | -39.08 |
| 25% impuesto a la renta | 90.20 | 33.97 | -56.24 | -62.35 |
| Compensación salario digno | 10.50 | 0.85 | -9.66 | 100.00 |
| UTILIDAD NETA | 177.97 | 129.40 | -48.57 | -27.29 |

4.1.2. INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------|------|------|------|------|------|
| Razón corriente | 2.03 | 1.2 | 1.21 | 1.61 | 2.01 |

La empresa tiene un índice que refleja un nivel de seguridad alto frente a sus obligaciones corrientes. Esto nos indica que se dispuso de 2,01 dólares para cancelar un dólar de deuda.

PRUEBA ACIDA

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------|------|------|------|------|------|
| Prueba ácida | 1.85 | 1.07 | 1.09 | 1.46 | 1.32 |

Señala que por cada dólar que debe la compañía disponemos de 1,32 dólares para pagarla.

ENDEUDAMIENTO

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|---------------|------|------|------|------|------|
| Endeudamiento | 54% | 63% | 63% | 59% | 29% |

El índice de endeudamiento permite conocer el porcentaje en que los activos han sido financiados por terceras personas, el cual es del 29%.

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|------------|------|------|------|------|------|
| Patrimonio | 46% | 37% | 37% | 41% | 71% |

El patrimonio corresponde al 71% del total de pasivos y patrimonio, es decir que el 29% se refiere a obligaciones con terceros y provisiones para jubilación - desahucio.

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|-----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Margen bruto de utilidad | 20.93% | 9.06% | 13.37% | 24.01% | 28.90% |
| Rentabilidad de los activos | 9.71% | -1.59% | 3.64% | 10.68% | 6.04% |

El margen bruto de utilidad es del 28,90% del valor total de las ventas del año 2012.

La rentabilidad de activos nos indica la capacidad de los activos de generar ganancias que es el 6,04%.

| AÑO | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 |
|--------------------|---------|---------|---------|--------|---------|
| Capital de trabajo | 364,490 | 298,250 | 119,454 | 96,714 | 233,441 |

El capital de trabajo determina que contamos con USD 233.441 e indica la disponibilidad de recursos para la operación adecuada de la compañía.

CAPITULO V

5. ANALISIS Y PRESENTACION DE LOS PLANES A FUTURO

Procaesa debe continuar con la tumba y renovación de las plantaciones que se encuentran improductivas debido a su adultez y por ende con poca población, por lo tanto es necesario mantener los viveros y jardines de multiplicación durante todo el periodo de resiembras.

Además continuaremos vendiendo plantas localmente con un programa de propagación con la finalidad de fomentar la siembra del caucho en el Ecuador.

Se realizarán negociaciones en Colombia con empresas dedicadas al cultivo del hevea brasiliensis para exportar semillas de caucho, las mismas que tienen mucha demanda y la ganancia para Procaesa es alta.

Actualmente la comercialización está basada en el caucho seco y enfocada al mercado del exterior, por lo que es necesario utilizar la estrategia de la diversificación y retomar el mercado nacional con nuevos productos y servicios, los que estarán relacionados con la industria del caucho.

Entre las ventajas más importantes de esta estrategia tenemos el aumento de los ingresos de la compañía y la dispersión del riesgo.

Se debe considerar que será necesario invertir para la puesta en marcha de este proyecto, ya que se requerirá de recursos económicos para importar los productos, mejorar la infraestructura actual, crear la cadena logística adecuada y contar con la asignación apropiada de personal capacitado para la nueva división.

CAPITULO VI

6. UTILIDAD

En el año 2012 la utilidad líquida fue de USD 129.400,29

La gerencia y directorio sugieren a la junta ordinaria de accionistas que esta utilidad sea retenida y que un futuro se decida su destino final.

Atentamente,

PROCAESA

A handwritten signature in blue ink, consisting of a long horizontal stroke followed by a stylized, cursive flourish.

Oscar Alejandro Tejada Ito

GERENTE GENERAL