INFORME ANUAL DE GERENCIA Y DIRECTORIO

AÑO 2013

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 2013, el cual resume las principales actividades desarrolladas, análisis comparativos y programas futuros.

CAPITULO I

1. PRODUCCION

1.1. INTRODUCCION

La característica del año 2013 fue 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 22,87%.

Los analistas manifiestan que la baja en el precio internacional se debió a la sobre oferta de países como Vietman, Tailandia, Camboya y a la disminución en el consumo por parte de la China, Japón, Estados Unidos y Europa.

1.2. PLANTACIONES

1.2.1. PLANTACIONES EN PRODUCCION

Coronado y América entregó 605.980 kilogramos que representan el 61% del total de chipa obtenida en el 2013.

De la hacienda Utasa se obtuvo una producción de 251.990 kilogramos de chipa, equivalente al 26% del total producido.

En este año la hacienda San Andrés, produjo 128.730 kilogramos de chipa, que corresponde al 13% del total de la producción de la compañía.

1.2.2. PLANTACIONES EN FORMACION

En América se renovaron en el año 2013 con clon RRIM 600, 33 hectáreas con una densidad de siembra de 550 plantas, es importante indicar que el estado vegetativo - sanitario en hojas, tallos, raíces es muy bueno y no existió mortalidad.

Actualmente tenemos en total 100 hectáreas renovadas con un índice de mortandad del 1,20%.

En la hacienda San Andrés existen en formación aproximadamente 4,50 has. con una densidad de siembra de 508,67 plantas, su estado vegetativo - sanitario se caracteriza por ser muy bueno y su índice promedio de mortalidad es del 2,37%.

A continuación un detalle de plantaciones de caucho a diciembre del año 2013:

CUADRO No. 1 PLANTACIONES AÑO 2013

HACIENDA CORONADO Y AMERICA	Hectáreas	No. Plantas	Plantas por hectárea
Plantación adulta Coronado	114.77	7,697.00	67.06
Plantación joven Coronado	126.36	25,086.00	198.53
Area de campamento, potrero,jardín,viveros	11.61		
Area de riveras del río Lulo	15.00		
Area marginales sin cultivo	12.57		
Total	280.31	32,783.00	135.96
Plantación joven América			
97-1	18.00	3,841.00	213.39
97-2	17.23	3,014.00	174.93
Acasia	16.30	4,173.00	256.01
A-95 Fx	4.15	699.00	168.43
A-95 Mochos	5.37	850.00	158.29
Plantaciones en formación	100.00	54,512.00	545.12
Area de riveras del río Lulo	5.61		
Total	166.66	67,089.00	416.57
TOTAL CORONADO-AMERICA	**446.97**	**99,872.00**	
HACIENDA UTASA			
Plantación en producción	105.00	35,181.00	335.06
Guardarayas,esteros	4.50		
Potreros	0.50		
TOTAL UTASA	**110.00**	**35,181.00**	**335.06**
HACIENDA SAN ANDRES			
Plantación en producción	66.00	19,420.00	294.24
Plantación en formación	4.50	2,289.00	508.67
Guardarayas	1.60		
Areas libres y esteros	4.00		
Campamento	0.80		
TOTAL SAN ANDRES	**76.90**	**21,709.00**	**307.93**
Plantaciones en producción	473.18	99,961.00	211.25
Plantaciones en formación	104.50	56,801.00	543.55
Campamentos, potreros, jardines y viveros	12.91		
Guradarayas	6.10		
Areas marginales, otros	37.18		
TOTAL GENERAL	**633.87**	**156,762.00**	

1.3. PRODUCCION DE CAUCHO SECO Y COMPRA A TERCEROS

CUADRO No. 2 PRODUCCION COMPARATIVA 2012-2013 EN KILOS

AÑOS	2012	2013	%
Caucho seco	776,662	1,112,412	43.23
TOTAL	**776,662**	**1,112,412**	**43.23**

ANALISIS

La producción propia de caucho seco aumentó en 43,23%, el total del período 2013 fue de 1.112.412 kilogramos.

Se mantuvo la política de no comprar caucho seco, ya que los precios no fueron competitivos, lo cual impedía colocar el caucho en el exterior.

CAPITULO II

2. COMERCIALIZACION

2.1. CAUCHO SECO

Las ventas del caucho seco en el período 2013 fueron de USD 2.592.219,79 correspondientes a 1.145.086 kilos, comparadas con el año 2012 experimentaron un aumento del 19,88%, esto se debe al incremento en la producción y compras de chipa.

El precio en relación al período anterior disminuyó en un 22,87%, para el año 2013 se encuentra alrededor de USD 2,26 el kilo.

La estrategia de venta de la gerencia continúa enfocada al mercado de exportación y con tendencia a captar un mayor segmento en el mercado local.

2.1.1 Mercado Interno

Las ventas en el mercado local de este producto fueron de USD 274.324,17 que representan un 10,58% del total de las ventas del caucho seco.

Se vendieron 108.052 kilogramos lo que representa un incremento del 25,61% en relación al año 2012.

2.1.2. Mercado de exportación

Este representa un 89,42 % del total de ventas. Nuestros principales clientes están ubicados en Perú.

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 o anticipadas.

El principal competidor del caucho ecuatoriano en la región sigue siendo el proveniente de Guatemala.

2.2. PLANTAS DE CAUCHO

En el año 2013 se colocaron entre nuestros proveedores y otros productores de chipa 15.169 plantas que equivalen a USD 34.955,64 es decir el 1,31% de las ventas del período.
Estas provienen de nuestros viveros y jardines clonales, lo que permite entregar de forma adecuada el material a los cauchicultores y continuar con el fomento del cultivo del caucho en el país.

2.3. VENTA DE PRODUCTOS VARIOS

El monto de ventas de semillas, suministros, productos agrícolas y madera de caucho entre otros es de USD 34.790,8 representando el 1,31% del total vendido.
Los materiales son relacionados con la explotación y mantenimiento de las plantaciones de caucho, se comercializan como un servicio adicional para los proveedores de materia prima.

CAPITULO III

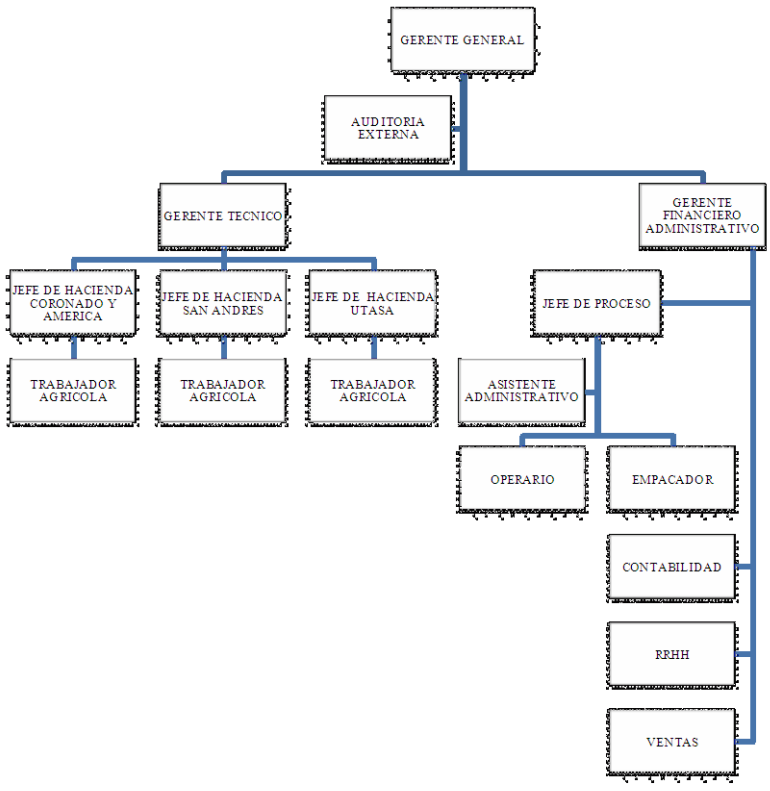
3. ORGANIZACION

El personal de Procaesa para el año 2013 fue de 98 personas, según el siguiente detalle:

UBICACIÓN	No.
Personal administrativo	12
Personal agrícola hacienda Coronado	44
Personal agrícola hacienda América	3
Personal agrícola hacienda San Andrés	11
Personal agrícola hacienda Utasa	21
Obreros procesadora	7
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 2.661.966,31, aumentaron de un año al otro en un 11,50%.
Las ventas en el 2013 fueron 1,20 veces de su activo, en relación al año anterior el índice es mayor.

El costo de ventas con respecto a las ventas fue de un 86,68% en el año 2013, lo que dio como resultado que la utilidad bruta sea de un 13,32% con respecto a las ventas.

En términos porcentuales con respecto a las ventas los gastos administrativos, ventas y financieros disminuyeron de 20,81% en el 2012 a 10,63% en el 2013.

La utilidad del período disminuyó en un 69,39% en relación al año 2012.

En Latinoamérica existe déficit de caucho natural como materia prima y Ecuador no es la excepción, razón por la cual los cauchicultores que proveen chipa a la industria son presionados por los compradores entre los que está PROCAESA.
Por lo anterior mantenemos la inversión para desarrollar nuestras propias plantaciones y así depender menos de terceros, pero debemos considerar que los árboles de caucho están aptos para producir a los 6 años.

Procaesa ha logrado recuperar por devolución de IVA como exportadores en el año 2013 según el siguiente detalle:

MESES RECUPERADOS	VALOR
Diferencias recuperadas de julio -septiembre 2012	5,078.63
Octubre-Noviembre 2012	10,574.14
TOTAL RECUPERADO 2012	**15,652.77**
Diciembre 2012-Enero 2013	12,654.38
Febrero-Julio 2013	80,925.20
TOTAL RECUPERADO 2013	**93,579.58**
TOTAL	**109,232.35**

Estas devoluciones recuperadas y acreditadas en la cuenta de la compañía nos permiten mejorar nuestro flujo de efectivo.

4.1. FINANZAS

4.1.1. Inflación

2008	2009	2010	2011	2012	2013
8,83%	4,31%	3,33%	5,41%	4,16%	2,70%

Ecuador registró una inflación anual de 2,70 % en 2013, inferior al 4,16 % de 2012.

Según el INEC, la inflación de 2013 es la más baja de los últimos ocho años, inferior incluso al 2,87 % registrado en 2006.

CUADRO No. 3 COMPARATIVO DE VENTAS Y VARIACION DE PRECIOS

VENTAS DOLARES(MILES)	2012	2013	VARIACION%
Caucho seco	2,162.00	2,592.22	19.90
Semillas y plantas	53.80	34.96	-35.02
Otros productos	171.43	34.79	-79.71
TOTAL	**2,387.23**	**2,661.97**	**11.51**
PRECIO DE VENTA			
Caucho seco	2.93	2.26	-22.87

CUADRO No. 4 COMPARATIVO CON RELACION A VENTAS 2012-2013

ANALISIS VERTICAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013 (MILES DE DOLARES)

DESCRIPCION	2012	%	2013	%
Ventas netas	2,387.24	100.00	2,661.97	100.00
Costo de ventas	1,697.30	71.10	2,307.34	86.68
UTILIDAD OPERATIVA	**689.94**	**28.90**	**354.62**	**13.32**
Gastos				
Administración	318.43	13.34	149.78	5.63
Ventas	92.01	3.85	102.90	3.87
Financieros	35.74	1.50	30.31	1.14
Otros	50.72	2.12	-	-
TOTAL GASTOS	**496.90**	**20.81**	**282.99**	**10.63**
UTILIDAD PERIODO	**193.04**	**8.09**	**71.63**	**2.69**
15% participación trabajadores	28.83	1.21	10.66	0.40
25% impuesto a la renta	33.97	1.42	20.80	0.78
Compensación salario digno	0.85	0.04	0.56	0.02
UTILIDAD NETA	**129.40**	**5.42**	**39.61**	**1.49**

ANALISIS HORIZONTAL AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2013(MILES DE DOLARES)

DESCRIPCION	2012	2013	DIFERENCIA	%
Ventas netas	2,387.24	2,661.97	274.73	11.51
Costo de ventas	1,697.30	2,307.34	610.04	35.94
UTILIDAD OPERATIVA	**689.94**	**354.62**	**-335.32**	**-48.60**
GASTOS				
Administración	318.43	149.78	-168.65	-52.96
Ventas	92.01	102.90	10.89	11.84
Financieros	35.74	30.31	-5.43	-15.18
Otros	50.72	-	-50.72	-100.00
TOTAL GASTOS	**496.90**	**282.99**	**-213.91**	**-43.05**
UTILIDAD PERIODO	**193.04**	**71.63**	**-121.42**	**-62.90**
15% participación trabajadores	28.83	10.66	-18.17	-63.02
25% impuesto a la renta	33.97	20.80	-13.17	-38.77
Compensación salario digno	0.85	0.56	-0.29	100.00
UTILIDAD NETA	**129.40**	**39.61**	**-89.79**	**-69.39**

4.1.2. INDICES FINANCIEROS

LIQUIDEZ

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Razón corriente	1.2	1.21	1.61	2.01	1.56

La empresa tiene un índice que refleja un nivel de seguridad aceptable frente a sus obligaciones corrientes. Esto nos indica que se dispuso de 1,56 dólares para cancelar un dólar de deuda.

PRUEBA ACIDA

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Prueba ácida	1.07	1.09	1.46	1.32	1.07

Señala que por cada dólar que debe la compañía disponemos de 1,07 dólares para pagarla.

ENDEUDAMIENTO

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Endeudamiento	63%	63%	59%	29%	29%

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

PATRIMONIO

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Patrimonio	37%	37%	41%	71%	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.

MARGEN BRUTO DE UTILIDAD Y RENTABLIDAD DE ACTIVOS

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Margen bruto de utilidad	9,06%	13,37%	24,01%	28,90%	13.32%
Rentabilidad de los activos	-1,59%	3,64%	10,68%	6,04%	1,78%

El margen bruto de utilidad es del 13.32% del valor total de las ventas del año 2013
La rentabilidad de activos nos indica la capacidad de los activos de generar ganancias es del 1,78%.

CAPITAL DE TRABAJO

AÑO	2009	2010	2011	2012	2013
Capital de trabajo	298.250	119.454	96.714	233.441	179.911

El capital de trabajo determina que contamos con USD 179.911 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 invertir en nuevas extensiones de tierra en la zona de escape con la finalidad de disminuir en un futuro la dependencia con cauchicultores externos, para sembrar estos terrenos es necesario mantener los viveros, jardines de multiplicación y contar con una especie de clon resistente a la presencia del hongo que se denomina científicamente Microcyclus ulei, el cual afecta a la defoliación en los árboles con tendencia severa, los debilita, facilitando que otros insectos y hongos los ataquen y como consecuencia final se tiene una producción muy baja.

Además continuaremos con la venta local de plantas y con el programa de propagación, el mismo que busca fomentar la siembra del caucho en el Ecuador.

Actualmente la comercialización está basada en el caucho seco para el mercado del exterior y local. En el mes de diciembre del 2013 se importaron productos químicos-cauchos sintéticos para concretar la estrategia de diversificación en el año 2014, obtener ventajas importantes como el aumento de los ingresos de la empresa y la dispersión del riesgo.
Es necesario ofrecer a los clientes precios competitivos, productos de calidad y servicios especializados.

CAPITULO VI

6. UTILIDAD

En el año 2013 la utilidad líquida fue de USD 39.611,57

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

Oscar Alejandro Tejada Ito
GERENTE GENERAL