

INFORME GERENCIAL A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

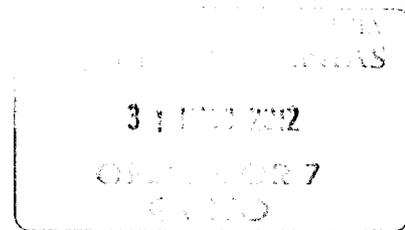
EJERCICIO TERMINADO AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2011

(ESTADOS FINANCIEROS AUDITADOS)

EXPLOCEN C.A.



CALIDAD - SEGURIDAD - RESPETO AL MEDIO AMBIENTE



INFORME GERENCIAL AL DIRECTORIO DE LA EMPRESA A DICIEMBRE DEL 2011

INTRODUCCION

Hasta el mes de abril, la Empresa estaba bajo la responsabilidad del señor Crnl. Miguel Reyes C.; por disposición del ISFFA; en el mes de marzo, se encarga a La Firma Consultora Deloitte & Touche para que seleccione al nuevo Gerente General, en un concurso de méritos y oposición abierto al público, llevado a cabo por la firma. En el mes de abril, se me comunica que he ganado dicho concurso y por disposición de la junta General de Accionistas, me hago cargo de la Empresa, a partir del mes de mayo.

RESUMEN DE LA GESTION DEL AÑO 2011

El 2011, se apreciaba como un excelente año para la Empresa; sin embargo, muchos de los proyectos planificados, mismos que están supeditados a decisiones gubernamentales, no se iniciaron en las fechas establecidas; tal es así que los Proyectos Hidroeléctricos Coca Codo Sinclair, Toachi Pilatón y Sopladora empezaron con un retraso de seis meses en promedio. Otra complicación que contribuyó a que las ventas no tengan un mejor desempeño, sucedió en el primer cuatrimestre del año, cuando la multinacional Orica Mining Services, decidió cerrar su fábrica de pólvora en el Perú; esta decisión basada en el argumento de que la fábrica no cumplía los estándares de seguridad establecidos por esa multinacional, complicó en toda la región el abastecimiento de esta materia prima, clave para la fabricación de mecha de seguridad, producto que es parte de un sistema integrado con el fulminante ordinario No. 8 y la dinamita; por lo que disminuyó drásticamente la venta de los otros dos productos, que en conjunto atienden a la minería artesanal que representa actualmente el 60% de nuestras ventas; sin embargo de lo anterior, este desabastecimiento regional, curiosamente abrió la oportunidad para que quien fabrique este material, tome el mercado de Orica y pueda abastecer la demanda insatisfecha de mecha de seguridad, no solo de Perú y Ecuador, sino de México y potencialmente en Bolivia.

Otro problema que afectó al desempeño de la Empresa, fue el tema de los inventarios, mismos que se adquirieron para el segmento de exploración sísmica, mercado que en los últimos años ha sido muy rentable para la Empresa y que en el 2011, parecía seguir esa tendencia; sin embargo, la empresa de prospección sísmica colombiana Drilling Overseas, con quien se firmó un convenio de abastecimiento con volúmenes muy interesantes, tuvo problemas y cerró sus operaciones por casi cuatro meses en el primer semestre del año, afectando no solo a las ventas, sino a los inventarios y liquidez de la Compañía. Afortunadamente, a principios del segundo semestre un consorcio nacional adquiere Drilling Overseas y la misma empieza nuevamente a funcionar, a consumir nuestro inventario y a cancelar las deudas a sus proveedores. Sin embargo en el mes de noviembre vuelve a parar sus operaciones, por problemas de permisos ambientales, tema que se soluciona recién a finales del año. En consecuencia de lo anterior, al mes de mayo la Empresa se encontraba en una posición muy crítica, con un desempeño cercano al 50% menos que el año 2010 a la misma fecha, lo que hacía predecir que el año terminaría muy lejos de lo planificado. Los reajustes presupuestarios y un estricto control financiero del gasto y del costo, así como también la gestión comercial y logística, dieron resultado y si bien no se alcanzó el objetivo en su totalidad, en relación al POA, el cumplimiento fue del 91%. Al comparar los resultados con el año anterior, en la última línea existe un crecimiento del 8,83%; sin embargo, hay que recordar que en el 2010, la Empresa recibió USD\$264.000 por concepto de una expropiación de 40 hectáreas por parte del Ministerio de Justicia, cuya finalidad era la construcción de un centro de rehabilitación social de alta seguridad para la zona centro del país; excluyendo ese valor, que no está relacionado con el giro del negocio, el crecimiento real de la empresa en el 2011, en relación al año anterior fue del 28,85%.

En el ámbito de la producción, salvo los problemas relacionados con la pólvora y la industria de prospección sísmica, se trabajó con normalidad, cumpliendo el 92% de lo planificado. A partir del mes de junio, la demanda de mecha de seguridad se incrementó considerablemente y la empresa no pudo abastecer en su totalidad el mercado local; esto debido no solo a la falta de pólvora, sino de capacidad instalada, en razón de que la línea de mecha de seguridad comparte el proceso de extrusado con la línea de cordón detonante; es entonces cuando se identifica la necesidad de realizar una ampliación de la línea de mecha, con la visión de atender al mercado local en su totalidad y al segmento de minería artesanal peruana, situado en el norte de ese país. En relación a lo anterior, Explocen toma contacto con la empresa peruana Chemtrade, quien solicita se le venda 500.000 metros mensuales de este producto; sin embargo, debido a los problemas antes indicados, se llega a realizar tan solo una exportación de 300.000 metros.

En el mes de septiembre, se expone la necesidad al Directorio de la Empresa, quien aprueba la ampliación de la línea y se dispone se realice el proyecto, mismo que se presenta a la Corporación para su análisis; en el mes de noviembre, se aprueba el mismo, pero se dispone que se lo realice bajo la metodología PMI; el proyecto bajo esta nueva consideración, finalmente se entrega a la Corporación el 17 de diciembre.

En Recursos Humanos, se decide retirar de la Empresa a la responsable del área, por considerar que no se encuentra alineada a los intereses de la organización; de igual manera se separa de la compañía al bodeguero del punto de venta de Ponce Enríquez y a un conductor de la Planta Industrial; en el primer caso por bajo rendimiento y en el segundo, por ser un mal elemento que influye negativamente en la organización. Con excepción del conductor, los demás fueron reemplazados por personal más idóneo, bajo un estricto proceso de selección. Para cubrir la vacante, en el mes de Julio se contrata un nuevo Gerente Financiero; este profesional se incorporó luego de un exigente proceso de selección realizado por la firma Deloitte & Touche.

En cuanto a los temas legales, sigue pendiente y en última instancia, la sentencia del juicio contra la familia Chariguamán, quienes se encuentran en posesión ilegal de aproximadamente 14 hectáreas de terreno del área de amortiguamiento de la Planta Industrial.

En el transcurso del año, se realizaron varias reuniones entre la comunidad y los responsables del Ministerio de Justicia para sociabilizar la construcción del Centro de Rehabilitación Social. En los meses de noviembre y diciembre hubo enfrentamientos entre miembros de las comunidades aledañas, el Cuerpo de Ingenieros del Ejército y la Brigada de Fuerzas Especiales; la empresa, apoyó a la brigada proporcionando sus instalaciones para que su personal pernocte mientras duró la emergencia. La comunidad tomó esto, como un apoyo por parte de la Empresa a la construcción del Centro de Rehabilitación Social, por lo que la Planta Industrial fue objeto de una agresión menor; adicionalmente la comunidad cerró las vías de acceso a la planta y pidió su salida del sector. En todos los casos se tomaron por parte de la dirección de la empresa las decisiones más adecuadas para precautelar la integridad del personal y de las instalaciones de la Empresa, sobre lo cual no hubo ninguna novedad.

En los temas de SSOA, se terminó la construcción de la planta de tratamiento de aguas residuales industriales, misma que no ha sido entregada todavía por parte del contratista, ya que no se alcanza el grado de pureza del agua establecidos en la legislación vigente. Se cumplieron también todos y cada uno de los requisitos establecidos por las leyes correspondientes, por lo que la Empresa, salvo el reclamo de un ex trabajador, que luego fue aclarado y dado como favorable a Explocen, no tuvo inconvenientes.

Durante todo el año, se trabajó en coordinación con la Corporación en el tema de las NIIF's y al final del mismo, se cuenta ya con estados financieros bajo la modalidad requerida por Superintendencia de Compañías.

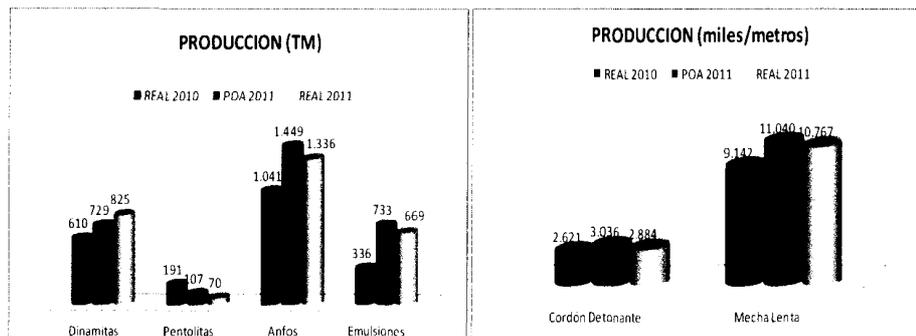
En términos generales y a pesar de los incrementos de precio tanto de la materia prima, accesorios y la mayoría de los servicios que utiliza la Empresa, se ha logrado un equilibrio comercial y operativo respecto al año anterior y un crecimiento del 8,83%; claro está descontando en el 2010, los USD\$264.000 dólares que corresponden a la expropiación del terreno, tema que no es propio de la gestión operativa de la Empresa.

1.- CUMPLIMIENTO DEL PLAN OPERATIVO Y PRESUPUESTO 2011

1.1.- PROCESO DE PRODUCCION

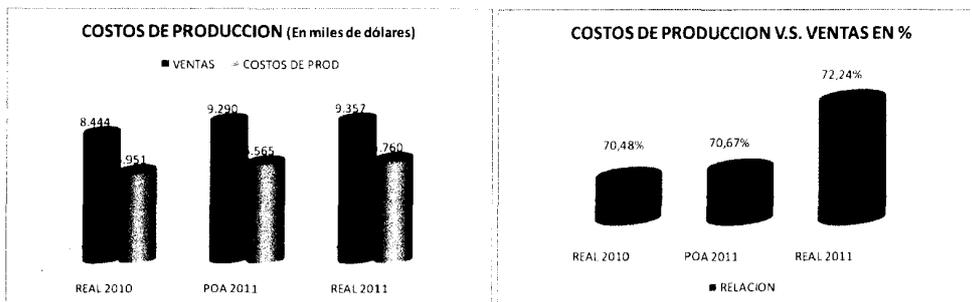
1.1.1.- PRODUCCION FISICA

LINEA	UNIDAD	REAL 2010	POA 2011	REAL 2011	% POA
Dinamitas	TM	610	729	825	113.30%
Pentolitas	TM	191	107	70	65.34%
Anfos	TM	1,041	1,449	1,336	92.21%
Cordón Detonante	M	2,620,510	3,036,000	2,883,510	94.98%
Mecha lenta	M	9,142,313	11,040,000	10,766,697	97.52%
Emulsiones	TM	336	733	669	91.25%



1.1.2.- COSTO DE PRODUCCION

	COSTOS DE PRODUCCION		
	REAL 2010	POA 2011	REAL 2011
VENTAS	8,444,421.92	9,290,228.40	9,357,268.00
COSTOS DE PROD	5,951,369.13	6,565,337.53	6,760,114.49
RELACION	70.48%	70.67%	72.24%



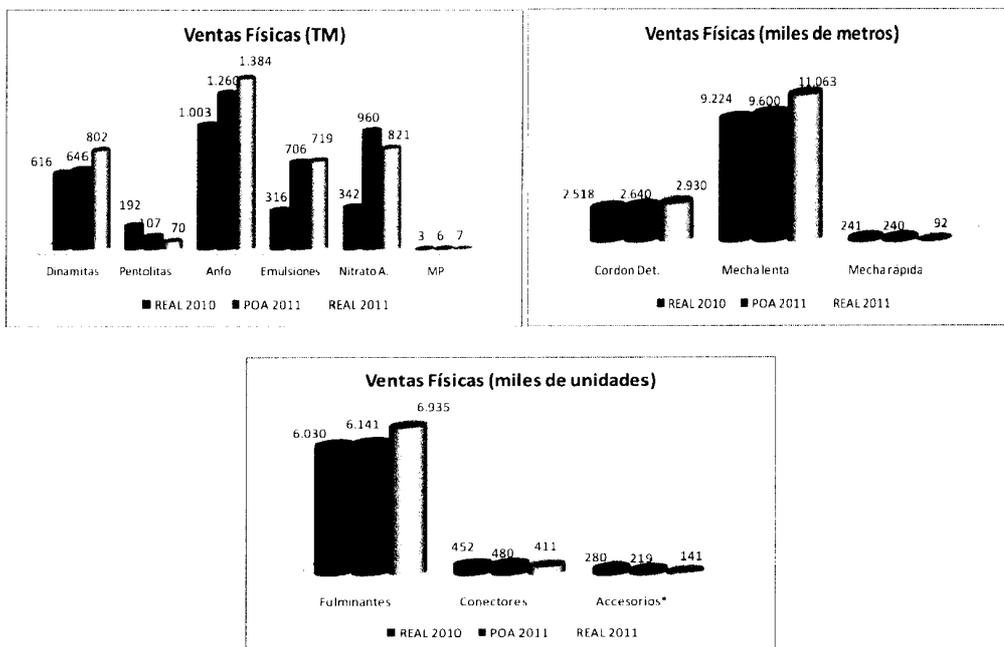
1.2.- PROCESO DE COMERCIALIZACION

1.2.1.- VENTAS FISICAS

PRODUCTO	UNIDAD	REAL 2010	POA 2011	REAL 2011	% POA
Dinamitas	TM	616	646	802	124.27%
Pentolitas	TM	192	107	70	65.40%
Anfo	TM	1,003	1,260	1,384	109.82%
Emulsiones	TM	316	706	719	101.81%
Nitrato de Amonio	TM	342	960	821	85.48%
Materias Primas**	TM	3	6	7	127.08%
Cordones detonantes	metro x 1000	2,518	2,640	2,930	111.00%
Mecha lenta	metro x 1000	9,224	9,600	11,063	115.24%
Mecha rápida	metro x 1000	241	240	92	38.54%
Fulminantes	unidad x 1000	6,030	6,141	6,935	112.93%
Conectores	unidad x 1000	452	480	411	85.72%
Accesorios*	unidad x 1000	280	219	141	64.32%
Cordones detonantes importados	metro x 1000	6	0	3	-
Servicios y otros	unidad x 1000	0	0	1	-

*Equipos, herramientas, accesorios inertes y otros

**TNT, Nitrato de Sodio, Al y otros

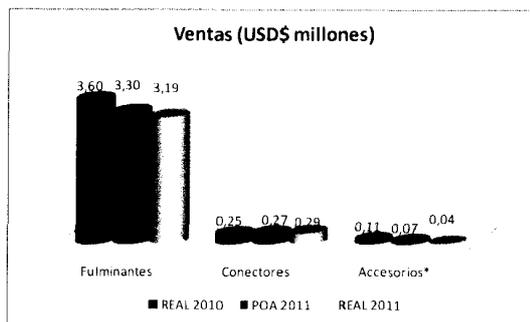
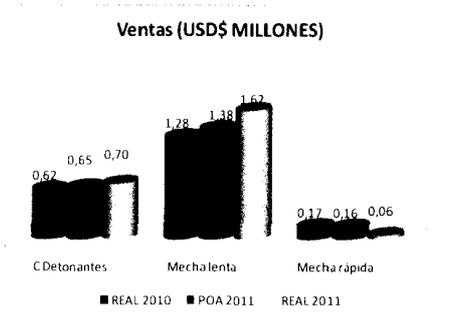
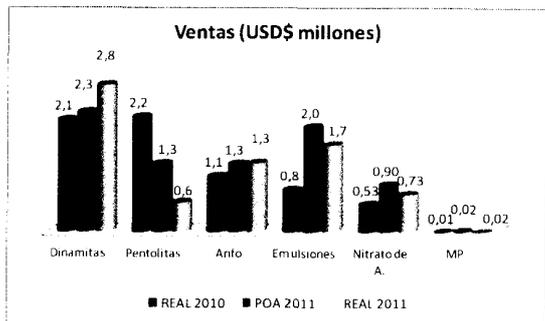


1.2.2.- VENTAS VALORADAS

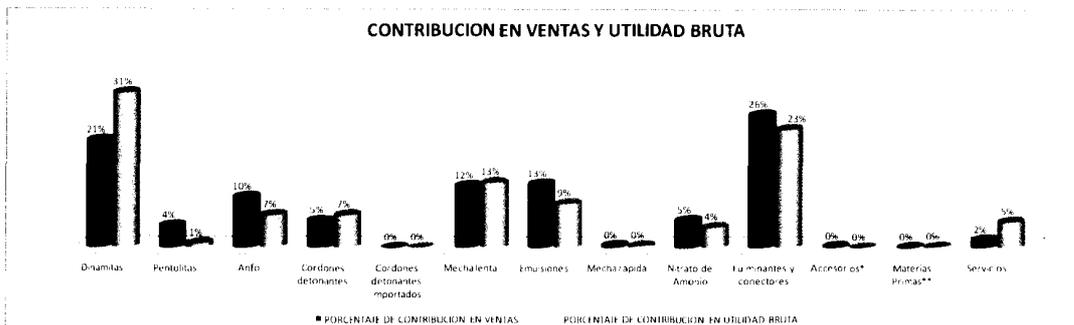
EXPRESADO EN MILES DE DOLARES					
LINEA	UNIDAD	REAL 2010	POA 2011	REAL 2011	% POA
Dinamitas	\$ x 1000	2,127	2,276	2,803	123.14%
Pentolitas	\$ x 1000	2,191	1,306	583	44.66%
Anfo	\$ x 1000	1,065	1,298	1,326	102.11%
Emulsiones	\$ x 1000	806	2,002	1,673	83.58%
Nitrato de Amonio	\$ x 1000	531	903	729	80.72%
Materias Primas**	\$ x 1000	5	18	20	108.92%
Cordones detonantes	\$ x 1000	624	654	705	107.73%
Mecha lenta	\$ x 1000	1,280	1,382	1,620	117.19%
Mecha rápida	\$ x 1000	168	164	65	39.57%
Fulminantes	\$ x 1000	3,604	3,297	3,188	96.68%
Conectores	\$ x 1000	251	273	293	107.30%
Accesorios*	\$ x 1000	106	73	37	50.69%
Cordones detonantes importados	\$ x 1000	10	0	6	-
Servicios y otros	\$ x 1000	161	381	210	-
TOTAL VENTAS VALORADAS	\$ x 1000	12,509	11,028	13,296	120.50%

*Equipos, herramientas, accesorios inertes y otros

**TNT, Nitrato de Sodio, Al y otros

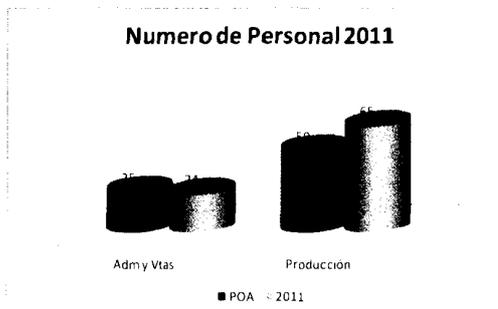
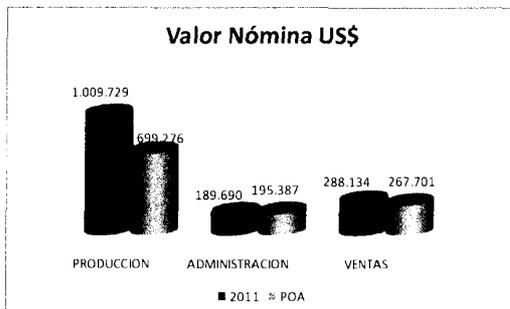


1.2.3.- CONTRIBUCION EN VENTAS



1.3.- PROCESO DE ADMINISTRACION

1.3.1. POLITICA SALARIAL Y MOVIMIENTO DE PERSONAL



Los Salarios de la compañía obedecen a las directrices enviadas por la Matriz Holding y el escalafón pertinente, el mismo que no ha sido modificado desde el ejercicio económico 2010.

En el periodo, los Gastos de Nómina registran un crecimiento del 20 % con referencia a lo proyectado en el Plan Operativo Anual, generado por las horas extras, los costos de separación de tres trabajadores y el efecto de aplicación de las NIIF's en lo referente a vacaciones y provisiones para desahucio y jubilación patronal; las plazas planificadas en el POA se incrementaron debido a las necesidades de producción para el efecto, se contrató personal con contrato eventual de trabajo a un año plazo; se cumplió además la norma vigente para contratar personas con discapacidad equivalente al 4% de la nómina.

1.3.2.- SISTEMA DE GESTION INTEGRADO

A continuación se presenta un cuadro resumen del cumplimiento de Actividades programadas para el ejercicio económico 2011:

CUMPLIMIENTO ACTIVIDADES POA 2011				
ITEM	DESCRIPCION	TOTAL (USD.)	PLANIFICADO	EJECUTADO
1	Auditorías externas de seguimiento	2,400.00	100.00	100.00
2	Monitoreos de Factores de Riesgo SSO	10,000.00	100.00	100.00
3	Monitoreos en Medio Ambiente	8,000.00	100.00	100.00
4	Actualización Requisitos Legales	1,600.00	100.00	100.00
5	Auditorías ambiental de seguimiento (Ministerio del Ambiente)	2,000.00	100.00	100.00
6	Tratamiento de aguas residuales domésticas	1,512.00	100.00	100.00
7	Tratamiento de aguas residuales Industriales	2,400.00	100.00	100.00
8	Eliminación Pasivos ambientales (Fosa aguas negras)	6,000.00	100.00	0.00
9	Eliminación Pasivos ambientales (Fosa agua con aceite)	10,000.00	100.00	0.00
10	Eliminación Pasivos ambientales (Suelo campo de quema)	40,000.00	100.00	0.00
11	Eliminación Pasivos ambientales (Lodos líneas de producción)	5,000.00	100.00	0.00
12	Actualización Estudio y Plan de manejo ambiental	8,000.00	100.00	100.00
13	Incineración de desechos	8,000.00	100.00	100.00
14	Capacitación	1,200.00	100.00	100.00
15	Curso de formación de auditores internos integrados	3,000.00	100.00	0.00
TOTAL		109,112.00	100.00	66.67

El Cumplimiento de Objetivos Integrados en el año 2011 se resume a continuación:

CUMPLIMIENTO OBJETIVOS INTEGRADOS AÑO 2011						
	Nº	OBJETIVO INTEGRADO	META	RESULTADO	PLANIFICADO	% CUMPLIMIENTO
OBJETIVOS AMBIENTALES	1	Reducir el número de No conformidades que generan los procesos de la empresa a un valor máximo de seis	6.00	6.00	100.00	100.00
	2	Disminuir el consumo de agua a un valor menor a 450 m3/mes	450.00	439.00	100.00	100.00
	3	Disminuir la incineración de desechos peligrosos a un valor menor a 1500 Kg./mes	1500.00	796.61	100.00	100.00
	4	Aumentar la cantidad de desechos reciclados a un valor mayor a 600 Kg./mes	600.00	1889.90	100.00	314.98
OBJETIVOS EN SSO	5	Alcanzar un Nivel de Percepción de Imagen Institucional superior a 90%	90.00	77.50	100.00	86.11
	6	Mantener el número de accidentes en un valor menor o igual a 75	0.00	1.00	100.00	0.00
	7	Disminuir el número de incidentes a un valor menor o igual a 75	75.00	66.60	100.00	88.80
OBJETIVOS EN CALIDAD	8	Cumplir el Plan Anual de Capacitación en Seguridad, Salud Ocupacional y Ambiente en un valor superior a 80 %	80.00	97.36	100.00	100.00
	9	Obtener una participación en el mercado nacional de explosivos y accesorios a un valor mayor o igual al 84 %	84.00	80.84	100.00	96.24
	10	Obtener una satisfacción del cliente mayor o igual al 93 %	93.00	91.76	100.00	98.66
	11	Obtener un tiempo de ciclo de entrega al cliente menor a 12 días	12.00	7.00	100.00	100.00
	12	Mejorar la cultura y clima organizacional a un valor mayor al 70%	70.00	66.65	100.00	95.21

Los Planes de Acción del BSC se resumen de la siguiente manera:

CUMPLIMIENTO PLANES DE ACCION BSC 2011				
N°	PLAN DE ACCION	PLANIFICADO	EJECUTADO	RESULTADO
1	Plan de recuperación del mercado	100 00	100 00	Incremento de participación de mercado del 70% AL 80.4%
2	Gestión con clientes estratégicos	100 00	100 00	Incremento de ventas del 7% frente al 2010
3	Reunión con distribuidores	100 00	100 00	
4	Disponer de una política de inventarios de producto terminado	100 00	100 00	Reducción de los inventarios de 6.0 MD a 3.8 MD
5	Plan de promoción y publicidad	100 00	100 00	Fortalecimiento de marca relacionado con participación de mercado
6	Fortalecer la Asistencia Técnica	100 00	100 00	Acceso a proyectos de Infraestructura Nacional en el 87%
7	Cerrar No conformidades en Seguridad, Salud Ocupacional y ambiente	100 00	100 00	Cero Observaciones y multas de organismos de control
8	Plan de comunicación	100 00	100 00	Incremento de participación de mercado del 70% AL 80.4% Fortalecimiento de la Marca e Incremento en Ventas
TOTAL		100.00	100.00	

1.3.3.- LOGISTICA

Las Actividades de logística sobre las cuales se planificó el POA fueron Abastecimiento, Mantenimiento y Transporte, sobre las áreas antes mencionadas se realiza el siguiente resumen:

ABASTECIMIENTO				
DESCRIPCION	UNIDAD/MEDIDA	PEDIDOS PROGRAMADOS	PEDIDOS REALIZADOS	% CUMPLIMIENTO
Nitratos Pólvara Microbalones	KILOGRAMOS	2,604,370	3,679,886	141%
Mecha Rápida	Metros	200,000	81,000	41%
Alambre	Rollos	118,230	227,707	193%
Accesorios y Fulminantes	Unidades	6,984,000	6,972,735	100%
CUMPLIMIENTO PROMEDIO				119%

MANTENIMIENTO				
CENTRO DE COSTO	UNIDAD/MEDIDA	POA	EJECUTADO 2011	% CUMPLIMIENTO
Administración	US\$	15,900	26,346	166%
Ventas	US\$	3,913	46,679	1193%
Gastos de fabricación (Planta)	US\$	132,998	134,242	101%
TOTAL		152,811	207,267	136%

TRANSPORTE				
DESCRIPCION	PROGRAMACION POA	EJECUCION 2011	% CUMPLIMIENTO	
Vehículos Operativos Propios	7	7	100%	
Vehículos Rentados	3	3	100%	
Vehículos Alquilados	5	5	100%	
Vehículos Renovados	0	1		
Vehículos Vendidos	4	3	75%	

2.- RESOLUCIONES ADOPTADAS POR LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS Y EL DIRECTORIO

ACTA DE SESIÓN DE DIRECTORIO DEL 28 DE ABRIL DEL 2011

Que la Gerencia analice esquemas adecuados de prestación de servicios remunerados de voladura, considerando posibles, relacionables, con las empresas que se encuentra actualmente atendiendo estos servicios.

Acción tomada: La empresa actualmente realiza varios servicios que son cobrados a los clientes; los mismos son: Fletes; monitoreo de vibración y ruido; capacitación en el uso, almacenamiento, transporte y ley 3757; administración de polvorines; servicio integral de voladuras en cuanto a diseño, amarre, disparo y provisión de material explosivo (nuevo) y carguío con carro planta.

Los esquemas más adecuados analizados y ejecutados en cuanto a esto son:

- 1.- A los clientes grandes, en razón de sus compras, se les ofrece el servicio de monitoreo y capacitación, como un valor agregado, a los demás clientes se les cobra.
- 2.- Los clientes medianos, tienen gratis el servicio de monitoreo y capacitación, solo en las visitas técnicas programadas (cada tres meses); todo lo que salga de este esquema es cobrado.
- 3.- Los demás servicios son cobrados a todos los clientes.
- 4.- El nuevo servicio implementado de voladuras, se encuentra actualmente en dos proyectos: Pucará y Payamino, ambos centrales hidroeléctricas y el costo del servicio se lo hace por metro cúbico volado; la Empresa, en coordinación con el cliente, determina diseño, producto y hora de disparo, para lo cual un técnico de Explocen, está siempre presente en el proyecto.
- 5.- El carguío con el carro planta, se lo realiza solo en Guayaquil, en el proyecto Cerro Blanco y es cobrado.

ACTA DE SESIÓN DE DIRECTORIO DEL 19 DE JULIO DEL 2011

Que se analicen con la debida oportunidad estrategias apropiadas como propuesta de barreras técnicas o para arancelarias, que puedan enfrentar posibles importaciones masivas de origen chino.

Acción tomada: El tema de las barreras, sean técnicas o arancelarias se ha venido tratando desde hace varios años; en el caso de las arancelarias, en el año 2009, se perdió la oportunidad de que se impongan aranceles más altos, cuando el Gobierno Nacional realizó una lista, en función de proteger la industria nacional. Este tema se trató posteriormente en la Cámara de Industrias, pero la posición de Explocen no fue apoyada en razón de que hay convenios multilaterales y recíprocos y que si se imponen aranceles a los explosivos, esto podría afectar a otros productos que se exportan a esos países. En el tema de las barreras técnicas, se estableció que eran necesarias para los productos explosivos importados, por lo que la Empresa tomó contacto con el INEN. En razón de lo anterior, se informó a la Corporación, quien determinó que este tema afectaba también a Santa Bárbara y que por tanto una posición ante el INEN corporativa tendría más peso. Holding envió la comunicación al INEN, pero desafortunadamente, en el cambio de Presidente Ejecutivo, quien era el que encabezaba este tema, la gestión se diluyó. De todas maneras, las empresas chinas que trabajan actualmente en los proyectos de infraestructura nacional, consumen tanto producto de Explocen como el de la competencia y hasta la presente fecha, no han importado productos desde su país; esto gracias a la gestión que se hizo con el Comaco para bloquear estos intentos; el riesgo persiste y en mi opinión, las empresas chinas se adaptarán rápidamente a cualquier barrera que pongamos, lo que preocupa es el precio ya que contra eso muy difícilmente podremos competir.

ACTA DE SESION DE DIRECTORIO DEL 18 DE OCTUBRE DEL 2011

Que se analicen las disposiciones legales y reglamentarias vigentes respecto a normas de protección a consumidores y compradores por venta de la competencia con promociones que pudieren inducir a engaños.

Acción tomada: Esta recomendación, no aplica, parece que hubo una confusión por lo que se solicitó que se cambie la redacción (oficio adjunto). Asesoría Legal indicó que los cambios se tratarán en la reunión de la junta General.

Sobre la construcción de polvorines que permitan atender los requerimientos legales, en la tenencia y almacenamiento de explosivos, el directorio dispone que la Gerencia gestione directamente con la Corporación HDINE, la posibilidad de utilizar terrenos de predios del Río 7 y respecto a un terreno en Portovelo, procure realizar la mejor negociación posible sobre el precio y el pago.

Acción tomada: Se coordinó con la Matriz y se envió un oficio solicitando la venta, arriendo o comodato del terreno en Río 7; Hoding pidió la opinión del gerente general de Hdineagros, Crnl. García, cuya opinión fue que no era procedente tener un polvorín en un lugar donde a sus clientes, se les vende productos ecológicos. En razón de lo anterior, se está realizando negociaciones con un distribuidor para que él compre el terreno y Explocen construya el polvorín; la idea es adecuada porque siempre el crecimiento poblacional es un problema en este negocio; el acuerdo será para 10 años.

MEMORANDO DE RECOMENDACIONES SOBRE CONTROLES INTERNOS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES DE LA AUDITORIA EXTERNA PWC DE DIC DEL 2010.

A.- Mejora del diseño y operación del sistema de control interno contable.

Acción tomada: En relación a este tema, se han tomado varias acciones, aprovechando el cambio del ERP a la metodología NIIF'S; esto en coordinación con la Gerencia Corporativa de Finanzas de Holding; en tal virtud, los controles, reportes y tema relacionados están alineados con la Matriz; además, se ha dispuesto una auditoría interna cada tres meses, en el cual un equipo multidisciplinario, en particular a los puntos de venta.

B.- Implementar el canal de respaldo de enlaces con segundo proveedor.

Acción tomada: La idea, es que se contrate otro proveedor, en el supuesto de que el sistema se caiga; en un sentido práctico; a nuestro juicio, es una acción innecesaria ya que el actual proveedor, mismo que maneja el tema en toda la Corporación, tiene un sistema auxiliar o secundario que se activa automáticamente, en el caso de que el principal falle, lo que minimiza el riesgo; además, la probabilidad de que los dos fallen al mismo tiempo, es bastante baja. Implementar un nuevo proveedor, por tanto es costoso e innecesario. Criterio aceptado también por la Gerencia de Sistemas de la Corporación.

3.- HECHOS RELEVANTES DEL AÑO 2011

3.1.- PRODUCCION

ACTIVIDAD	RESULTADO
Implementación de un formador de (7/8) en encartuchadora KP	El Cliente King Ross aprueba el producto en el diámetro producido
Construcción de Bodegas y 3 Polvorines para Accesorios	Incremento del 20% en capacidad de almacenamiento y disminución en los costos de US\$ 18.000 anuales por arriendo de bodegas.
Diseño del Lay-out y estudio de riesgos (HS y HAZOP) para la ampliación de la línea de mecha lenta.	Aprobación del Proyecto por parte de la Corporación
Actualización de máximos y mínimos de Materias Primas y Productos Terminados	Disminución del nivel de inventario de 6.0 millones de dólares a 3.8 millones de dólares
Elaboración de Proyecto en PMI para la ampliación de la línea de mecha de seguridad como consecuencia del incremento de demanda del mercado	Aprobación y Financiamiento del Proyecto por parte de la Corporación.

3.2.- COMERCIALIZACION

PROBLEMA	RESULTADO
Retraso en los proyectos hidroeléctricos	Incremento del Nivel de Inventarios Incumplimiento del presupuesto comercial.
Dificultades Financieras en la empresa adjudicada de proyecto sísmicos	Incremento del Nivel de Inventarios Incumplimiento del presupuesto comercial Incremento de las CXC y plazo medio de crédito
Deficiente cumplimiento de seguridad en el sector minero artesanal	suspensión de permisos de consumo de explosivos
Incumplimiento de la normativa de utilización de Polvorines por parte de la empresa	El Organismo de Control concedió un plazo máximo hasta abril del 2012

3.3.- ADMINISTRACION

3.3.1.- LOGISTICA

3.3.1.1 Abastecimientos

ORGANISMO	PROBLEMAS IDENTIFICADOS
PROVEEDORES INTERNACIONALES	Deficiente registro de datos en los documentos que se requieren para viabilizar las importaciones. Cambios Imprevistos en los procedimientos establecidos por los órganos de control para la importación de producto terminado y MP. Incremento exagerado de los tiempos considerados para la entrega de las resoluciones de Exportación.
DEPARTAMENTO DE CONTROL DE ARMAS	Cambios imprevistos en los procedimientos de carácter legal para la obtención de la documentación que se requiere para la importación de los productos. Limitada disponibilidad de custodios militares para la seguridad en el transporte y aforos en la aduana.
ADUANAS	Trámites burocráticos en la elaboración de la documentación, sistemas saturados de los medios informáticos, alta rotación del personal y disponibilidad limitada de personal para los aforos.

3.3.1.2 Transporte

VEHÍCULOS DE LA EMPRESA REMATADOS EN EL AÑO 2011

VEHICULO	AÑO	CILINDRAJE	SERVICIO	VALOR
CAMION CHEVROLET 5 TON NPR	2004	3500 cc	Transporte de Expositivos	16,800.00
CAMIONETA DOBLE CABINA CHEVROLET 4X2	2002	2198 cc	Adm y Operaciones	9,560.00
FURGONETA KIA	2005	1500 cc	Transporte de Personal	14,000.00

3.3.1.3 Mantenimiento

Se dio cumplimiento al plan de mantenimiento anual, mediante el cual se proporcionó los útiles y servicios necesarios para conservar en excelentes condiciones de uso y empleo, el material, equipo, maquinarias e instalaciones, que requiere la organización, para un eficiente y oportuno funcionamiento.

3.3.1.4 Aspecto Legal

INFORME DE LA SITUACIÓN DEL CASO CHARIGUAMAN

Año 2011: La Corte Constitucional de Quito para el Período de Transición, Sala de Admisión, rechaza la acción extraordinaria de protección No 0641-11-EP, presentada por Manuel Antonio Chariguamán Chanaluisa por considerar falsos los argumentos interpuestos a esta entidad Judicial.

Ante la resolución emitida, el Juez Quinto de lo civil del cantón Pujilí, luego del análisis de los procesos emitidos por las partes en litigio y con la valoración de las pruebas presentadas durante el desarrollo del juicio correspondiente, expresa su resolución definitiva, desestimando el recurso de apelación interpuesto por la familia Chariguamán, por tal motivo confirma la sentencia dictada el 28 de octubre del 2009, en la que acepta la demanda propuesta por el Sr. General Marco Antonio Játiva, en ese entonces Gerente General de Explocen y condena a los demandados a restituir en el plazo de treinta días contados a partir de la ejecutoria de esta sentencia, el inmueble que han estado manteniendo en posesión, a favor de su legítimo propietario EXPLOCEN C.A.

A la fecha de este informe (Mar 2012): El Dr. Marín Fabián, Abogado de la Empresa, el día 05 de enero del 2012 ofició al Juez en mención para que éste, ponga en conocimiento de la familia Chariguamán el contenido de la sentencia emitida y procedan de manera pacífica a la entrega de los predios ilícitamente ocupados, en el plazo fijado por el estamento judicial, para lo cual, la Autoridad competente hace conocer de este particular y notifica a los involucrados el día 23 de enero del año 2012.

En el supuesto no consentido de que hagan caso omiso a la disposición constante en la sentencia, se solicitará al mismo Juez, que oficie a la Fuerza Pública, para que se proceda de manera legal, al desalojo de los predios.

La fecha del desalojo está coordinada con el Juez y autoridades competentes para el día jueves 12 de abril de 2012.

3.4.- FINANZAS

ACTIVIDAD	AVANCE/RESULTADOS
Adopción de Normas Internacionales de Información Financiera NIIF	Se realizó la parametrización de todos los sistemas administrativos y financieros para la implementación de las normas NIIF
	En el mes de Junio de 2012 se adquiere la nueva versión del ERP Venture adaptado a los requerimientos de las normas NIIF
	Al 31 de diciembre de 2011 EXPLOCEN C.A. presenta su información financiera en los formatos establecidos por la
	A la fecha de este informe los resultados obtenidos de la Adopción por primera vez de las NIIF fueron revisados por la multinacional de Auditoría Pricewaterhouse&Coopers
Solicitud de Préstamo para Capital de Trabajo	En el mes de Junio se contrató un préstamo por el monto de 1 millón de dólares con Produbanco, el cual sirvió para las actividades corrientes de la compañía, a la fecha de este informe el saldo de dicho préstamo es de US\$ 343.000 dólares y será cancelado para su renovación en Abril de 2012
Establecimiento de Controles	Se realizaron Controles en Puntos de Venta y Planta Industrial para determinar el adecuado manejo financiero y posibilitar la eficiencia en los costos y gastos de la empresa.

3.5.- IMPUESTOS

Un resumen de pago de Impuestos al Servicio de Rentas Internas por concepto de Impuesto a la Renta, Retenciones e Impuesto al Valor Agregado se muestra a continuación:

	IMPUESTO A LA RENTA FORMULARIO 101	RETENCIONES EN LA FUENTE FORMULARIO 103	IMPUESTO AL VALOR AGREGADO FORMULARIO 104
ENERO		3,692.84	5,790.30
FEBRERO		3,213.36	65,690.63
MARZO		3,110.44	40,057.97
ABRIL	666,256.89	4,436.02	7,104.50
MAYO		5,186.80	7,260.22
JUNIO		4,555.32	4,819.00
JULIO		4,363.79	6,075.68
AGOSTO		3,729.52	4,913.95
SEPTIEMBRE		3,596.50	23,295.10
OCTUBRE		3,578.55	80,071.93
NOVIEMBRE		3,033.13	85,535.10
DICIEMBRE		4,208.88	92,017.85
	666,256.89	46,705.15	422,632.23

3.6.- AUDITORIA EXTERNA

A la fecha de esta revisión la Empresa ha recibido la visita de los Auditores Internos quienes no han expresado todavía su opinión sobre los estados financieros sin embargo no hemos tenido observaciones que a nuestro criterio puedan afectar la razonabilidad de los Estados Financieros; en relación a las observaciones contenidas en la carta a la gerencia sobre el examen efectuado a los estados financieros del ejercicio económico 2010, la compañía llevo a cabo los planes de acción detallados a continuación:

AREA	ORD.	OBSERVACION DE PRICE WATERHOUSE	RECOMENDACION	RESPONSABLE	ACCION TOMADA	AVANCE	OBSERVACION
LOGISTICA	1	La compañía tiene como política para sus activos fijos la activación de bienes por un valor igual o superior a US\$200,00; se pudo observar al 31 de diciembre de 2010, que mantiene activados activos por un valor inferior a su política.	Evaluar las consideraciones antes mencionadas con el propósito de identificar, registrar y preservar de manera adecuada los saldos de sus activos fijos en sus estados financieros	Jefe de Logística	Gerencia Financiera aprobo listado de activos preparado por el area de activos fijos y bodegas.	100%	El registro contable en NEC se lo realizo en el mes de septiembre 2011
FINANZAS	2	Las cuentas por cobrar que mantiene la Compañía incluyen el valor de las retenciones pendientes de ser recibidas de sus clientes.	Mantener registros independientes de cuentas por cobrar y retenciones, a fin de presentar adecuadamente la naturaleza de saldos en mención.	Tesorera	Gerencia Financiera aprobo la política de determinar retenciones vencidas y no utilizadas para ser transferidas a una cuenta Retenciones por cobrar.	100%	A partir de septiembre/2011 se procedera hacer el analisis de cartera para su depuracion y registro contable .
SISTEMAS	3	Al tener tanto el enlace principal como el enlace de respaldo con Telconet, se corre el riesgo de depender de dicha empresa si este fallara.	Recomendamos analizar la posibilidad de recibir el servicio de un segundo proveedor por si el proveedor principal llegase a tener algun inconveniente, el segundo proveedor pueda brindar los servicios, y de esta forma exista continuidad en el negocio,	Sistemas Holdingdine	Se comunico de la observacion a Tecnologia de la Informacion de Holdingdine.	100%	Holding no esta de acuerdo con la observación, ya que si se cae el enlace principal por cable, en ese momento se acciona el sistema por radio. Por costo-beneficio, contratar a un segundo proveedor es innecesario.

3.7.- TALENTO HUMANO

ACTIVIDAD	RESULTADO
Reemplazo de Personal	En el mes de julio de 2011 se reemplazo a la responsable del area de Talento humano por considerar que no estaba alineada a los intereses organizacionales
	En el mes de agosto de 2011 se despide a un conductor por reiterado mal comportamiento.
	En el mes de octubre de 2011 se reemplazo al Bodeguero del punto de venta de Ponce Enriquez por errores e ineficiencias detectadas en su trabajo
Auditoria de Personal	Por disposición de Holog Dine, la empresa Andean Solutions, Strategic Partner de la Firma Delloite & Touche realiza la evaluación del personal en los términos y parámetros establecidos.
Medicina Preventiva	Se llevó a cabo el plan de medicina preventiva, cumpliendose su ejecución al 100%
Plan de Capacitación	La Capacitación en SSOA se ejecutó al 100% y en el plan de capacitación empresarial se cumplió una ejecución del 80%

3.8.- SISTEMA DE GESTION INTEGRADO Y PLANIFICACION ESTRATEGICA

DETALLE	ACTIVIDAD	RESULTADO
SGI	PLANTA DE TRATAMIENTO DE AGUAS INDUSTRIALES	En el mes de Agosto se realizan la pruebas de tratamiento cumpliendo con los límites permisibles considerados en la legislación vigente. En el mes de Octubre se determina que los niveles de nitratos incumplen en los parámetros requeridos por lo que el proveedor posterga la entrega de la planta. El proveedor decide importar un desnitrificador, equipo que a la fecha de este informe no se encuentra instalado en la planta.
	Monitoreos de Gases de Fuentes Fijas Aguas Residuales y ruido externo	la empresa Labfigempa realiza este trabajo y los resultados obtenidos están acordes con los parámetros normales
	ISO 14000 Y OHSAS 14000	Se realizaron las pre-auditorías de certificación y se encontraron cinco no conformidades y cuatro observaciones, mismas que fueron corregidas y la certificación de estas normas se las realizarán conjuntamente con la recertificación de la ISO 9000 en octubre de 2012
	ISO 9001	Se realizaron las Auditorías de seguimiento 3 y 4 por parte de Bureau Veritas, los resultados obtenidos fueron excelentes y se mantiene la certificación
PLANIFICACION ESTRATEGICA	Se Realiza la Planificación Estratégica 2011 alineándola a las pláticas del ISSFA	Se cambia el orden de las perspectivas en el mapa estratégico, quedando como la principal el impacto financiero Se realiza el despliegue de la estrategia horizontal y vertical mediante indicadores de primero segundo y tercer nivel En el transcurso del año, los responsables de cada indicador ingresaron al BSC los avances con normalidad y en las frecuencias establecidas.
	Planes de Acción	Pan de Recuperación de Mercado (96,4%)
		Gestión con Clientes Estratégicos (100%)
		Reunión con Distribuidores (100%)
		Política de Inventarios de Producto Terminado (100%)
		Plan de Promoción y Publicidad (100%)
		Plan de Fortalecimiento de Asistencia técnica (70%)
Acuerdos de Sincronización	Cierre de no conformidades en SSOA (100%) Plan de Comunicación (90%) Desde el mes de Julio se realizaron los acuerdos de Sincronización mismos que se encuentran determinados en indicadores de gestión en el BSC Internamente y a nivel Corporativo.	

A continuación se incluye un cuadro con el desempeño de los indicadores de primer nivel.

FUERZA CONDUCTORA	KPI S	FRECUENCIA	LIMITE SUPERIOR FINAL	LIMITE INFERIOR FINAL	RESULTADO
EXPLOCEM 2011 - CLIENTES	EXPLOCEM 2011 - RECORDACION DE MARCA	Año	80.00	79.00	94
	EXPLOCEM 2011 - % NIVEL DE SATISFACCION DEL CLIENTE	Semestre	92.00	90.40	91.757
	EXPLOCEM 2011 - % DE QUEJAS CERRADAS	Mes	100.00	95.00	100
	EXPLOCEM 2011 - RECOMPRA	Semestre	70.00	60.00	66
	EXPLOCEM 2011 - % DE CRECIMIENTO EN VENTAS DE SERVICIOS INTEGRALES	Mes	1.32	1.24	100

FUERZA CONDUCTORA	KPI S	FRECUENCIA	LIMITE SUPERIOR FINAL	LIMITE INFERIOR FINAL	RESULTADO
EXPLOCEM 2011 - RESPONSABILIDAD SOCIAL	EXPLOCEM 2011 - % NO CONFORMIDADES CERRADAS EN CALIDAD Y SSOA	Trimestre	100.00	95.00	100
	EXPLOCEM 2011 - NUMERO DE INCIDENTES	Mes	85.00	75.00	66.6
	EXPLOCEM 2011 - NUMERO DE ACCIDENTES	Mes	5.29	0.00	0
	EXPLOCEM 2011 - NUMERO DE SOCIOS ESTRATEGICOS INTEGRADOS	Año	5.00	4.00	3
	EXPLOCEM 2011 - % ACEPTACION DE LA COMUNIDAD	Semestre	92.00	89.00	65

FUERZA CONDUCTORA		KPI S	FRECUENCIA	LIMITE SUPERIOR FINAL	LIMITE INFERIOR FINAL	RESULTADO
EXPLOECEN 2011 - EFICIENCIA OPERATIVA	EXPLOECEN 2011 - NÚMERO DE PROCESOS OPTIMIZADOS		Trimestre	3.00	2.00	1
	EXPLOECEN 2011 - PRODUCTIVIDAD TOTAL DEL PROCESO		Mes	70.00	60.00	87.509
	EXPLOECEN 2011 - NIVEL DE IMPLEMENTACIÓN DE NUEVOS PROYECTOS (DETONADORES, MP, PRODUCTOS NUEVOS)		Trimestre	93.00	90.00	100
	EXPLOECEN 2011 - PORCENTAJE DE APLICATIVOS TECNOLÓGICOS UTILIZADOS		Mes	100.00	90.00	100
	EXPLOECEN 2011 - NIVEL DE OBSOLESCENCIA		Semestre	47.00	44.00	44

FUERZA CONDUCTORA		KPI S	FRECUENCIA	LIMITE SUPERIOR FINAL	LIMITE INFERIOR FINAL	RESULTADO
EXPLOECEN 2011 - DESARROLLO DEL TALENTO	EXPLOECEN 2011 - PORCENTAJE DE COLABORADORES QUE CUMPLAN CON EL NIVEL DE COMPETENCIAS		Semestre	66.00	61.47	61.47
	EXPLOECEN 2011 - PORCENTAJE DE ROTACION DE PERSONAL		Semestre	3.00	1.50	1.5
	EXPLOECEN 2011 - GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL PLAN DE CARRERA		Semestre	24.00	18.66	18.66
	EXPLOECEN 2011 - % DE CULTURA ORGANIZACIONAL		Semestre	73.00	66.65	66.65
	EXPLOECEN 2011 - % DE CLIMA ORGANIZACIONAL		Semestre	73.00	66.65	66.65
	EXPLOECEN 2011 - CUMPLIMIENTO DE ACUERDOS DE LA SINCRONIZACION		Mes	100.00	90.00	99.286

4.- RESUMEN DE LOS PRINCIPALES APORTES Y APOYOS RECIBIDOS POR LA COMPAÑÍA POR PARTE DE LA CORPORACION.

Asesoría.- Los siguientes

- Planificación estratégica; alineamiento a las políticas del ISSFA.
- Seminario para participar en el Premio Interno de la Calidad 2011.
- Seminario para operativizar de la Estrategia.
- Acuerdos de sincronización interno y con la Corporación.

Asistencia Técnica.- No se ha recibido apoyo en este tema.

Soporte Económico-Financiero.- El siguiente:

- Préstamo para capital de trabajo por USD\$1'00.000.

5.- PROPIEDAD INTELECTUAL Y DERECHOS DE AUTOR (LICENCIAS DE SOFTWARE, REGISTROS, LICENCIAS DE MARCA, NOMBRES COMERCIALES Y FRANQUICIAS)

LICENCIA	INSTALADAS	COMPRADAS
WINDOWS 2003 SERVER	3	3
Windows 2008 Server	0	2
WINDOWS XP	21	21
WINDOWS VISTA	8	8
WINDOWS 7	5	5
OFFICE 2003 profes	1	1
OFFICE 2003	15	15
OFFICE XP	13	13
VISIO	2	2
PROJECT XP	1	1
PROJECT 2003	1	1
ORACLE 9i	15	15
VENTURE	29	CONTRATO
LOGMEIN PROFESIONAL	6	6

6.- SITUACION FINANCIERA

6.1.- ESTADOS FINANCIEROS COMPARATIVOS AÑO 2011 CON EL AÑO 2010 EXPRESADOS EN NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACION FINANCIERA NIIF.

EXPLOCEN C.A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2011 Y 31 DE DICIEMBRE DE 2010

CUENTAS	2010 VALORES	2011 VALORES
Activo Corriente	5,738,541	7,936,274
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	1,575,575	704,891
Deudores Comerciales y otras Ctas por Cobrar	1,436,883	2,416,040
Inventario	2,356,309	4,304,589
Otros Activos	173,956	230,329
Activos por Impuestos	195,818	275,627
Operaciones Discontinuas	0	4,798
Activo no Corrientes	2,052,441	2,126,461
propiedad Planta y Equipo	2,052,441	2,126,461
TOTAL ACTIVOS	7,790,982	10,062,735
Pasivo Corriente	1,871,601	4,137,215
Cuentas por Pagar Comerciales y Otras	442,421	2,212,053
Préstamos	104,104	594,299
Provisiones	519,189	508,686
Pasivos por Impuestos Corrientes	805,887	822,177
Pasivo No Corriente	485,331	571,219
Pasivos por Impuestos Diferidos	66,056	73,236
Otros Pasivos Largo Plazo	419,275	497,983
TOTAL PASIVOS	2,356,932	4,708,434
Patrimonio		
Capital	1,400,000	1,400,000
Reservas	700,000	700,000
Resultados Acumulados Ejercicios Anteriores	1,635,477	1,405,792
Resultado del Ejercicio	1,698,573	1,848,509
TOTAL PATRIMONIO	5,434,050	5,354,301
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	7,790,982	10,062,735

EXPLOCEN C.A.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES COMPARATIVO
EXPRESADO EN US\$ DOLARES DE LOS ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMERICA

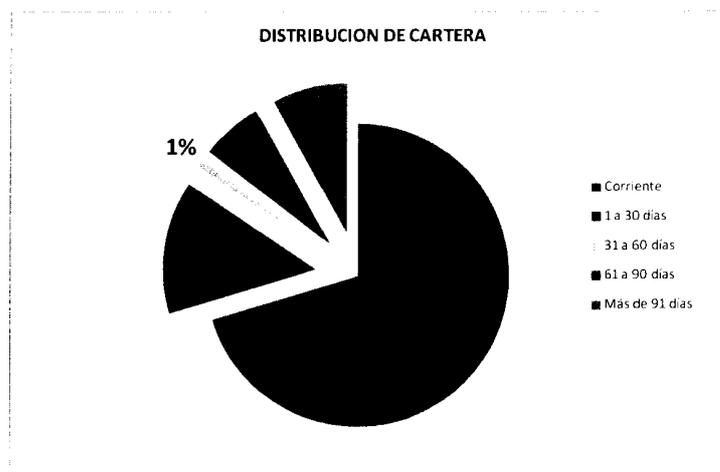
CUENTAS	2010 VALORES	2011 VALORES
Ingresos	13,117,785	13,256,442
(Costo de Ventas	9,539,456	9,593,162
MARGEN BRUTO	3,578,329	3,663,280
Otros Ingresos	0	215,571
Ingresos por Intereses	23,288	24,979
Gastos de Administración y Ventas	(1,106,083)	(1,273,225)
Gastos Financieros	(112,556)	(110,243)
Otros Gastos	(49,106)	(15,024)
Utilidad Antes de Impuestos a las Ganacias	2,333,872	2,505,338
Impuesto a las Ganacias	635,299	656,829
Utilidad del Año y total de Resultados Integrales	1,698,573	1,848,509

6.2.- EJECUCION PRESUPUESTARIA DEL GASTO

AREA	POA	2.011	VARIACION	
TOTAL ADMINISTRACION	365.767	370.879	5.112	1,4%
TOTAL VENTAS	785.772	869.853	84.081	10,7%
MANO DE OBRA DIRECTA	354.815	414.904	60.088	16,9%
GASTOS DE FABRICACION	972.771	1.179.417	206.647	21,2%
TOTAL EMPRESA	2.479.126	2.835.053	355.928	14,4%

El gasto presupuestado en el POA subió 14%, directamente generado por el incremento de la producción. Los mayores niveles de incremento se desarrollaron en la Mano de Obra Directa y los Gastos Indirectos de Fabricación debido a la implementación de las NIIF's y el incremento de precios durante todo el Año superando los niveles inflacionarios (4,4%).

6.3.- ANALISIS DE CARTERA



La Cartera de Crédito de la Compañía al 31 de diciembre de 2011 refleja una concentración del 70% en Cartera Corriente precisamente de las ventas realizadas en los meses de noviembre y diciembre de 2011, al momento y de acuerdo al análisis efectuado de cada uno de los componentes de cartera no tenemos Cuentas Pendientes que puedan afectar la condición de Negocio en Marcha de la compañía.

6.4.- INDICADORES FINANCIEROS

INDICADOR	FORMULA / VARIABLES	2010	2011
CAPITAL DE TRABAJO U OPERACIÓN	$KT = AC - PC$	3 926 524	4 893 209
LIQUIDEZ	$Li = AC / PC$	3,1	2,6
LIQUIDEZ NETA	$Lin = (AC - I) / PC$	1,8	1,2
SOLIDEZ FINANCIERA	$S = PT / AT$	36%	41%
PERIODO PROMEDIO DE COBROS	$PPC = (CxC / VN) \times \text{No DIAS}$	51	71
PERIODO DE VENTAS DE INVENTARIOS	$PVI = (I / VN) \times \text{No DIAS}$	67	119
PERIODO PROMEDIO DE PAGOS	$PPP = (CxP / CV) \times \text{No DIAS}$	17	53
MARGEN SOBRE VENTAS	$MV = UN / VN$	15%	14,59%
MARGEN SOBRE ACTIVOS	$ROI = UN / AT$	31%	22,16%
NIVEL DE ENDEUDAMIENTO	DEUDA / ACTIVO	41,2%	41,20%
ROI	MARGEN SOBRE ACTIVOS	31%	22,16%
ROE	MARGEN SOBRE PATRIMONIO	48%	37,68%
EVA	$BDT - (WACC \times \text{Patrimonio})$	1 282 027	1.113.713

7.- PROPUESTA DEL DESTINO DE LAS UTILIDADES

De Acuerdo a los estatutos de la Compañía, el total de los Dividendos serán entregados a los Accionistas; la propuesta, es entregarlos mediante el pago de siete cuotas mensuales iguales, desde el mes de junio de 2012.

8.- CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

8.1.- CONCLUSIONES

Explocen C.A. tuvo un crecimiento en el orden del 8,88% expresados de acuerdo a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) comparado con las operaciones comerciales del Ejercicio 2010.

Las Utilidades a Disposición de los Accionistas (Dividendos) representaron el 13,94% de las ventas superando las expectativas del accionista que fueron del 12%

La Compañía logró recuperar su participación de mercado en 10 puntos porcentuales y realiza una eventual exportación al Perú lo cual motivó la posibilidad de crecimiento en sus líneas de producción.

A pesar de lo anterior es evidente la agresiva gestión de la multinacional española MAXAM, quien ya no se limita a participar en la minería artesanal, sino también lo hace en los grandes proyectos de infraestructura nacional, lo cual afecta nuestras ventas y participación de mercado.

Solventados los problemas del primer cuatrimestre del año, los Niveles de Producción y Ventas permitieron atender adecuadamente a los clientes durante el resto del año.

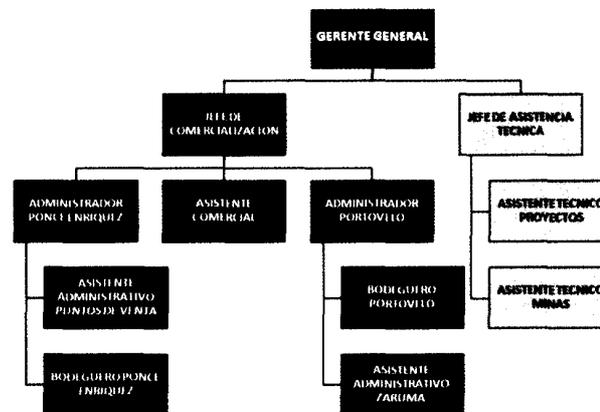
8.2.- RECOMENDACIONES

Apoyo de la Corporación y el ISSFA en los organismos de control.- Por las condiciones muy especiales de la industria, es evidente que quien tiene el control de mercado son los Organismos de Control que conceden los permisos de importación, comercialización fabricación y funcionamiento, guías de libre tránsito y custodios militares; a quien éstos le den prioridad o celeridad en los trámites, será

quien obtenga la venta; es por eso que por lo menos en lo que compete al Departamento de Control de Armas, se debe seguir trabajando en función de que la Empresa tenga siempre prioridad en estos temas y en esto a más de la gestión permanente de la Empresa, la difusión por parte de la Corporación y el ISSFA a las autoridades militares de lo que representan las empresas de Holding para la Seguridad Social de las FFAA es imprescindible.

Apoyo de la Corporación y el ISSFA a nivel gubernamental.- China, tiene como política de estado que cualquier empresa de ese país, que obtenga un contrato, debe consumir la mayor parte de recursos de China; es por eso que cuando ganan una licitación, sea para obras de infraestructura nacional, así como en los grandes proyectos mineros, tratarán de utilizar la mayor parte de recursos de su propio país. Esto, es un tema por demás injusto ya que si bien es cierto el país se beneficia de estas obras y proyectos, la industria nacional, por su lado no participa, o si lo hace, es tan solo como importadores de los productos chinos, a costo y riesgo de las empresas locales. Es por eso que es necesario que se gestione en los niveles gubernamentales para que una de las exigencias para estas empresas sea el consumir productos locales, que a la final generan empleo directo e indirecto en beneficio del país y en este punto el apoyo del ISSFA y la Corporación Hodingine es indispensable.

Cambio de estructura de la Empresa en el área Comercial.- Si bien es cierto la compañía ha funcionado adecuadamente con la estructura actual, los nuevos retos que presenta tanto la minería a gran escala como el giro que el mercado actual está dando en relación a una mayor demanda de servicios integrales de voladura, hace necesario rediseñar el departamento de ventas, separándolo en dos jefaturas, una que se dedique exclusivamente a manejar los canales de distribución y las exportaciones y la otra que se enfoque a los grandes proyectos mineros, los de infraestructura civil y exploración sísmica, mismos que requieren de un conocimiento más especializado, además del manejo ya de una unidad de voladuras. La estructura recomendada para el área comercial sería la siguiente:



Inversiones para el mercado actual.- La multinacional española MAXAM ha ingresado en el mercado productos de características superiores en algunos parámetros, a los que nosotros fabricamos como son:

- Suavidad de la masa explosiva
- Embalaje fácil de perforar con fulminante
- Resistencia al Agua (Dinamitas)
- Estructura fácil de cortar sin derramarse
- Simpatía en diámetros menores a 1 ½ pulgada
- Disponibilidad de Producto (Mecha de Seguridad).

Estos problemas que se han venido identificando desde el año 2009, ha hecho que EXPLOCEN C.A. pierda participación de mercado en el segmento de minería, mismo que representa más del 60% en el

total de las ventas de la empresa. Para poder mejorar estos aspectos las Inversiones serían las siguientes:

CANTIDAD	EQUIPO	USD\$		PRIORIDAD	FASEAMIENTO POR AÑO		
		NUEVO	USADO		2012	2013	2014
1	Rolex	769.922,55	400.000,00	A1	X		
1	Planta de pólvora	286.800,00	180.000,00	A1	X		
1	Nueva línea de mecha en PVC	200.000,00	150.000,00	A1	X		
1	Carro planta para voladura a cielo abierto	150.000,00	-	A2		X	
TOTAL		1.256.722,55	730.000,00				

En el caso de la planta de pólvora y nueva línea de mecha, la inversión requerida es para cubrir la demanda insatisfecha en el segmento de minería artesanal en el norte de Perú, Bolivia y México mismo que le representaría a la compañía ingresos adicionales en el orden 4.6 millones de dólares al año.

Inversiones para la Minería a Gran Escala.- Los proyectos de minería industrial a gran escala van a demandar en los próximos 20 años grandes consumos de explosivos y si EXPLOCEN C.A. quiere acceder a ser proveedor de estos proyectos, a más de la gestión que se debería hacer en los niveles correspondientes, la compañía tiene que realizar Inversiones en infraestructura, maquinaria y nuevas tecnologías, mismas que se detallan a continuación:

DETALLE	CANT	INVERSION	FASEAMIENTO POR AÑO				
			2012	2013	2014	2015	2016
Carro para minería subterránea	2	400.000		200.000	200.000		
Carro planta para cielo abierto	5	1.750.000		700.000		1.050.000	
Premix y blender para producción continua	1	300.000	300.000				
Tanques ISO de 20TM	8	400.000		100.000	166.667		133.333
Polvorines (Planta Industrial)	1	8.000		8.000			
Tanque estacionario de almacenamiento de emulsión de 60TM	4	200.000		50.000	50.000		100.000
Planta de Anfo (en sitio del proyecto)	2	100.000		50.000		50.000	
Bodega de nitrato AG (en proyecto)	6	600.000			300.000		300.000
Bodega de nitrato HDE (planta)	6	600.000		100.000	200.000		300.000
Pago por acceso a nueva tecnología	1	100.000	25.000	25.000	50.000		
TOTAL		4.458.000	325.000	1.233.000	966.667	1.100.000	833.333

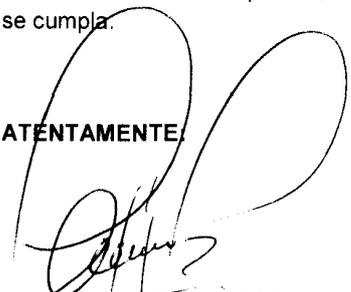
Los Valores detallados fueron efectuados considerando un abastecimiento de explosivos y accesorios del 70% en el total de los proyectos. Los valores no consideran Capital de Trabajo.

Las ventas proyectadas accediendo a los proyectos mineros y exportando mecha serían las siguientes:

PRODUCTOS A VENDER	UNIDAD	CANTIDAD			PRECIO UNIT	VENTA		
		DIARIO	MENSUAL	ANUAL		MENSUAL	ANUAL	
Emulsión gasificada subterránea	Kg	2,174	65,235	782,817	1.6	104,376	1,252,507	
Emulsión gasificada para cielo abierto	Kg	20,533	616,000	7,392,000	1.6	985,600	11,827,200	
Emulsión encartuchada	Kg	185	5,547	66,566	3.5	19,415	232,981	
Anfo	Kg	26,250	787,500	9,450,000	0.9	708,750	8,505,000	
Booster	Kg	44	1,331	15,976	9	11,982	143,783	
Cordón detonante	mt	756	22,684	272,209	0.28	6,352	76,219	
Mecha de seguridad	mt	32	945	11,340	0.14	132	1,588	
Detonadores No. 8	und	11	315	3,780	0.22	69	832	
Detonadores electrónico	und	420	12,600	151,200	35	441,000	5,292,000	
Detonadores eléctricos	und	14	420	5,040	4	1,680	20,160	
Detonadores no eléctricos	und	945	28,350	340,200	3	85,050	1,020,600	
TOTAL VENTAS MINERIA A GRAN ESCALA						2,364,406	28,372,868	
TOTAL VENTAS EXPLOSIVOS						1,166,667	14,000,000	
TOTAL VENTAS POR EXPORTACION						358,333	4,300,000	
TOTAL VENTAS CONSOLIDADAS						3,889,406	46,672,868	
PROYECCIONES	BAT						894,563	10,734,760
	PARTICIPACION TRABAJADORES 15%						134,184	1,610,214
	UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS						760,379	9,124,546
	IMPUESTO A LA RENTA 22%						167,283	2,007,400
	BDT						593,095	7,117,146

Por lo anteriormente expuesto, recomiendo realizar las inversiones y gestiones necesarias para que esto se cumpla.

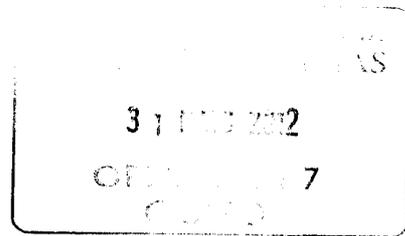
ATENTAMENTE,



Ing. Rodrigo Ruiz H. MBA

GERENTE GENERAL

EXPLOCEN C.A.



Quito, 20 de marzo del 2012

Señor Ing.

Rodrigo Ruiz H. MBA

GERENTE GENERAL EXPLOCEN
COMPAÑIA DE ECONOMIA MIXTA
Presente.-

En mi calidad de Comisario Principal de Explocen por el sector privado y en cumplimiento con las disposiciones de la Ley de Compañías, presento a usted el Informe Financiero y Económico correspondiente al ejercicio fiscal 2011.

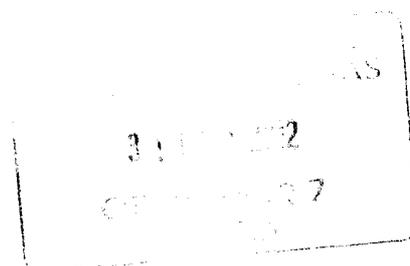
Se ha efectuado la revisión de los libros, actas de juntas generales, libro de acciones y accionistas y demás documentos relacionados, los mismos, se llevan de conformidad con las disposiciones legales pertinentes, de la misma manera, la empresa ha cumplido con todas las normas dictadas por la Junta General de Accionistas y el Directorio.

Las políticas contables han sido aplicadas uniformemente en la preparación de los estados financieros en los diferentes años, inclusive en el actual, las mismas que son apropiadas

Los registros contables se los realiza en dólares de los Estados de Unidos de América y preparados de acuerdo con los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados en el Ecuador.

Los estados financieros han sido preparados con base en las Normas Ecuatorianas de Contabilidad (NEC). y a partir de este año y para dar cumplimiento con las disposiciones emitidas por la Superintendencia de Compañías, los estados financieros también han sido preparados de acuerdo con Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF).

A la fecha de la elaboración de este informe, la empresa de auditoría todavía no ha expresado su opinión sobre los estados financieros, por consiguiente, el análisis del balance general y estado de resultados del ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2011, se ha realizado sobre estados financieros antes de auditoría.



SITUACION FINANCIERA

BALANCE GENERAL

La revisión de los balances nos muestra diferentes variaciones de un año a otro, así tenemos:

En el grupo de los activos disponibles, la variación negativa más representativa la observamos en la cuenta de Inversiones, la disminución de 726 mil dólares en el año 2011 en relación al 2010, es el efecto de la falta de liquidez que en el primer semestre del año tuvo que afrontar la empresa.

En los activos exigibles tenemos un aumento, en el año 2011 en relación al año 2010, de 977 mil dólares en la cuenta Clientes, relacionados directamente a las ventas realizadas en los meses de noviembre y diciembre. Además, en el mismo período se presenta un crecimiento de un 68.15% en la cuenta Anticipo Proveedores.

En este grupo de los exigibles, también observamos una disminución del 31.52% en las cuentas por cobrar empleados en el ejercicio 2011 comparados con el ejercicio 2010.

El grupo de los inventarios en los balances analizados nos presentan variaciones positivas relevantes, principalmente en el rubro de los Inventarios Comprados, con un aumento de 116.36% (701.777 dólares), pues esta diferencia se debe a los inventarios que se adquirieron para la exploración sísmica, pero que la empresa a la que se le vendía los mismos, tuvo problemas y cerró sus operaciones.

Las demás variaciones positivas de Inventarios de Materia Prima, Productos terminados e Importaciones en Tránsito al ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2011 son razonables, si tomamos en cuenta los incrementos de precios.

En los activos fijos de manera global observamos un comportamiento estable en el año 2011 en relación al 2010 excepto por el aumento del rubro Construcciones, Edificios e Instalaciones en un valor 150 mil dólares y el aumento del rubro Construcciones en curso, pues en el año 2011 la empresa construyó bodegas, polvorines para accesorios, realizó el proyecto para la línea de mecha de seguridad, con el objetivo de cumplir la demanda del mercado.

En el grupo de los Pasivos Corrientes, el balance general presenta al 31 de diciembre del 2011, una variación positiva en relación al año 2010 en todas sus cuentas acreedoras. El aumento en la cuenta de Proveedores del País en un 112,17% y Proveedores del Exterior en un 247.14%., cuentas por pagar ocasionadas por la importación de materias primas necesarias para la producción.

Es significativo además el incremento en la cuenta Otras Cuentas por Pagar accionistas en un monto de 722 mil dólares, lo saldos al final del ejercicio 2011 en esta cuenta corresponden a los préstamos otorgados por sus accionistas Austin International y Holding Dine S.A.

En el rubro de Otros Pasivos Financieros, la cuenta Préstamos a Corto Plazo presenta un saldo al 31 de diciembre del 2011 por el monto de 594 mil dólares, 343 mil corresponden al saldo de un millón de dólares, del préstamo otorgado por Produbanco y que Explocen se vio obligado a contratar para utilizarlo como capital de trabajo.

El grupo de Obligaciones por Impuestos Corriente corresponde a obligaciones tributarias, valores que la empresa debe cancelar en los primeros meses del próximo año.

En los Pasivos No Corrientes el aumento del año 2011 en relación al año 2010 de las cuentas, Jubilación Patronal y Desahucio, corresponde a la provisión anual que realiza la empresa, de acuerdo a los estudios actuariales que se realizan para cubrir estos eventos, Provisión que se realiza para todos los empleados. El incremento de 76 mil dólares en la cuenta de jubilación, es también el efecto de la aplicación de las NIFS, en el año 2011.

El análisis del balance general de la empresa al ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2011, nos refleja que la empresa mantiene una situación financiera razonable.

SITUACION ECONOMICA

ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIAS

Se ha realizado un análisis de la posición económica de la empresa, comparando los balances de resultados obtenidos en los ejercicios 2010 y 2011.

Así, observamos un aumento en el ejercicio 2011 de 327 mil dólares en sus ingresos operacionales totales, en relación al año 2010, aumento que corresponde en un 35.56% específicamente a la venta de servicios.

Notamos, también que el rubro de productos terminados es el de mayor representación en el grupo de los ingresos con un monto total de 9'357 mil dólares; las dinamitas, la mecha lenta, las emulsiones y los fulminantes, constituyen los productos de mayor porcentaje de contribución en las ventas.

El aumento de un 4.21% en el costo de ventas en el ejercicio 2011 en relación al ejercicio anterior, es consecuencia directa del aumento de las ventas de los productos terminados en un 180.81% en el mismo período.

De la misma manera el Costo de Producción de la empresa aumentó en 239 mil dólares en el ejercicio 2011, en relación al ejercicio anterior, y el saldo al 31 de diciembre del 2011 de este Costo de Producción superó las expectativas trazadas en su plan operativo anual, debido al incremento de la producción. Los rubros de mayor incremento fueron la Mano de Obra Directa y los Gastos de Fabricación.

El grupo de los Ingresos Financieros, presenta un aumento de 3.655 dólares en la Cuenta Otros Ingresos que corresponden a ingreso de intereses de clientes y de las cuentas de ahorro de la empresa al final del ejercicio 2011. Vemos, también una variación negativa del 8.76% en la cuenta de intereses bancarios, producto de la cancelación de las inversiones temporales durante el ejercicio 2011.

En el grupo de los gastos operacionales tenemos los gastos de ventas y los gastos de administración.

Los gastos administrativos son aquellos valores incurridos para llevar a cabo la actividad operacional de la empresa. El comportamiento de las diferentes cuentas se presenta con pequeñas variaciones positivas y negativas. La variación más significativa está dada en el rubro de mantenimiento de propiedades, con un aumento de 16.831 dólares en el año 2011 en relación al año 2010. El monto de los gastos administrativos reales superó apenas en un 1.4% al monto de los valores presupuestados para este rubro, debido al incremento de los precios, de un período a otro

Los gastos de ventas, se consideran todos aquellos valores incurridos en la gestión de comercialización y promoción de los productos importados y elaborados por la empresa. En este grupo el balance presenta en todas sus cuentas variaciones razonables de un año a otro. La diferencia más significativa está dada en la cuenta de servicios Externos Contratados, un aumento de 62 mil dólares, en el año 2011 comparado con el año anterior, y corresponde a valores pagados por honorarios a profesionales, dietas, fletes y acarreos, regalías, custodia militar y arriendos.

Es necesario anotar que durante el período 2011, los Gastos de Nómina registran un crecimiento del 20 % con relación a lo establecido en el Presupuesto Anual, correspondiente a las horas extras, los costos de separación de 3 trabajadores y el efecto de aplicación de las NIIF's en lo referente a vacaciones y provisiones para desahucio y jubilación patronal, además debido a las necesidades de producción, se contrató personal a plazo fijo y también personal discapacitado, cumpliendo de esta manera la norma vigente al respecto.

El balance de resultados también nos presenta el grupo de los Gastos Financieros, el mismo que nos presenta un aumento en el rubro de Comisiones e Intereses de Terceros en un 27.84%, en términos relativos, en el año 2011 frente al año 2010, este aumento está dado principalmente por los gastos de transferencia al exterior relacionados con las importaciones de la materia prima necesarios para la producción, y también el rubro de intereses y comisiones pagadas, lo que tiene relación directa con el cumplimiento de las obligaciones adquiridas por la compañía.

El Estado de Pérdidas y Ganancias al 31 de diciembre del 2011 presenta como resultado una utilidad antes del 15% de Participación Trabajadores e Impuesto a la Renta de 2'943.876,81 dólares, inferior a la utilidad obtenida en el ejercicio 2010.

El cuadro económico presentado por la empresa por medio de su Estado de Pérdidas y Ganancias nos demuestra una buena situación económica, obteniendo como resultado de sus actividades una utilidad.

ANALISIS FINANCIERO

El análisis financiero de los balances bajo NEC, nos dan como resultado los siguientes índices, mediante los cuales podemos evaluar la liquidez, solvencia y rentabilidad de la empresa al 31 de diciembre del año 2011.

INDICES FINANCIEROS	AÑO 2011	
1.- Capital de Trabajo	US\$	4´893.208,59
2.- Liquidez Corriente		2.61
3.- Liquidez Seca		1.19
4.- Solidez Financiera		41%
5.- Período de Vtas.de Inv.		119 días
6.- Período Medio de Cobranzas (*)		71 días
7.- Período Medio de Pagos		52 días
8.- Rendimiento de los activos		34%
9.- Rendimiento sobre el Patrimonio		36%
10.- Margen sobre Ventas		22%

(*) Se considera 365 días laborables de Enero a Diciembre/11.

El monto de 4´893.208,59 dólares obtenidos en el ejercicio 2011 por concepto de capital de trabajo, determina la capacidad líquida de la empresa para atender oportunamente los compromisos corrientes. Es el capital con que cuenta la compañía para realizar sus operaciones.

El índice de liquidez corriente o índice de solvencia nos indica las veces con que cuenta la empresa para atender sus obligaciones corrientes, la empresa obtuvo en el ejercicio 2011 un índice de liquidez corriente de 2.61, porcentaje que representa un buen indicador de liquidez, a pesar de ser menor que el obtenido en el año 2010 que fue de 3.14%

El índice de liquidez seca o neta representa la capacidad y las veces que tiene la empresa para solventar sus compromisos a corto plazo, sin contar con sus inventarios, es decir liquidez más efectiva. En el ejercicio 2011, la empresa obtuvo un índice de liquidez neta de 1.19.

El índice de solidez financiera o apalancamiento es el porcentaje de terceros que financian el activo total de la

empresa, en el año 2011 se ha alcanzado un índice de solidez del 41%, mayor que el obtenido en el 2010, un 36%.

El período de ventas de inventarios es un índice que representa las veces en que se adquiere los inventarios para utilizarlos en la producción, durante un período. En el año 2011 la empresa obtuvo un período de ventas de inventarios de 119 días.

El período medio de cobranzas, parámetro que determina el número promedio de días en que los deudores cumplen sus obligaciones con la empresa, el índice obtenido al 31 de diciembre del 2011 es de 71 días, promedio no recomendable.

El período promedio de pagos alcanzado en el ejercicio 2011 de 52 días, nos indica el tiempo en que la empresa cumple sus compromisos con sus acreedores.

Los índices de rendimiento o rentabilidad en general determinan el porcentaje de los beneficios obtenidos ya sea respecto a los activos (34%), al patrimonio (36%) o a las ventas (22%), así, los índices de rentabilidad alcanzados al 31 de diciembre del 2010, son razonables y se encuentran dentro de los parámetros establecidos para actividad industrial de la empresa.

CONCLUSIONES

Las actividades operacionales, productivas y comerciales de las diferentes empresas, generalmente se ven afectadas por su entorno. Así durante el primer semestre del año 2011, Explocen tuvo que afrontar problemas ocasionados por decisiones gubernamentales, cierre de empresas multinacionales con las que empresa mantiene relaciones comerciales, época crítica en que Explocen tuvo que hacer reajustes presupuestarios y un estricto control financiero, las decisiones tomadas le permitieron alcanzar los objetivos trazados en su presupuesto en un alto porcentaje. De esta manera Explocen, en el año 2011 ha logrado mantener su participación en el mercado local y con nuevas alternativas en el mercado internacional lo que le permitirá un crecimiento en su producción.

El análisis económico y financiero de la empresa al ejercicio terminado al 31 de diciembre del 2011, nos presentan una

adecuada posición financiera y económica, así lo demuestra la utilidad obtenida.

En conclusión, los estados financieros analizados, bajo Normas Ecuatorianas de Contabilidad NEC. presentan razonablemente, en todos los aspectos importantes, la situación financiera y el resultado de sus operaciones de Explocen C.A. al 31 de diciembre de 2011

Continuando con el proceso de transición de los estados financieros, bajo Normas Internacionales de Información Financiera NIIF, y para dar cumplimiento a los requerimientos exigidos por la Superintendencia de Compañías, Explocen ha trabajado en coordinación con la Corporación, y de esta manera al final del ejercicio 2011, la empresa ha preparado estados financieros comparativos entre el año 2010 y 2011, expresados en NIIF..

El efecto de los ajustes realizados para preparar Estados financieros bajo NIIF,S, se encuentran debidamente registrados

Las políticas contables utilizadas son apropiadas y las estimaciones contables razonables.

De esta manera los estados financieros presentados bajo NIIF presentan razonablemente la situación financiera y económica de la empresa al 31 de diciembre del 2011.

El preparar y presentar Reportes Financieros aplicando las Normas Internacionales de Información Financiera NIIF es permitir a los usuarios internos y externos el conocimiento del negocio bajo un esquema real , objetivo y que se encuentren libres de distorsiones relevantes.

Atentamente,



Guadalupe Moreta Ugalde
Comisario Principal

